Die Organisation des Schlachtviehabsatzes in Deutschland

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Würde eines Doktors
der wirtschaftlichen Staatswissenschaften (rer. pol.)
bei der hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Schlesischen Friedrich-Wilhelms-Universität zu Breslau

vorgelegt von

Herbert Reichelt
Diplomvolkswirt in Breslau

Universitätsverlag von Robert Noske in Borna-Leipzig
1931

Gedruckt mit Genehmigung
der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Schlesischen Friedrich-Wilhelms-Universität zu Breslau

Berichterstatter: Professor Dr. iur. et phil. Hesse

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Dem Andenken meines Vaters,
Professor Karl Reichelt.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41543114_0012

Inhalt.

Seite

Teil I.

Grundzüge der gegenwärtigen deutschen Agrarkrise.

Kapitel 1. Die Neuverschuldung der Landwirtschaft und ihre Gründe. 1
Kapitel 2. Die Absatzkrise als Folge von 4
1. Abschnitt. Mangel an einheitlichem Angebot 4
2. Abschnitt. Qualitätsmangel 5
Kapitel 3. Das Standardisierungsproblem 6
1. Abschnitt. Begriffsbestimmung 6
2. Abschnitt. Industrielle und agrare Standardisierung 7
3. Abschnitt. Aufstellung der Standards, Durchführung und Kontrolle der agraren Standardisierung 9
4. Abschnitt. Vieh- und Fleischstandards (Ausland—Deutschland). 11

Teil II.

Die Gestaltung des Absatzes von Schlachtvieh und Fleisch in Deutschland.

Kapitel 1. Allgemeines 15
Kapitel 2. Der Viehhandel und das Fleischergewerbe 18
1. Abschnitt. Organisation 18
2. Abschnitt. Kalkulation 25
1. Viehhandel 25
2. Fleischergewerbe 27
a) Großschlächter 27
b) Ladenfleischer 29
c) Fleischwarenindustrie 32
3. Abschnitt. Handelsspanne 33
1. Der Fleischgroßhandel 33
2. Der Kleinhandel mit Fleisch 35
Kapitel 3. Aufgaben der Landwirtschaft bei der Lösung des Absatzproblems 41

Teil III.

Die Absatzverhältnisse am Rinder- und Schweinemarkt.

Kapitel 1. Der Rindermarkt 43
1. Abschnitt. Allgemeines 43
2. Abschnitt. Die Produktion 44
3. Abschnitt. Die Einfuhr, ihre Bedeutung für die Preisbildung . . 45
4. Abschnitt. Absatzproblem und Genossenschaft 48

Seite

Kapitel 2. Der Schweinemarkt 52
1. Abschnitt. Allgemeines 52
2. Abschnitt. Produktion und Preise in ihren Beziehungen zueinander 54
3. Abschnitt. Die Einfuhr 59
4. Abschnitt. Der Einfluß der Nachfrage auf die Preisgestaltung . 61
5. Abschnitt. Die genossenschaftliche Aufgabe 62

Teil IV.

Die Absatzorganisation für Schlachtvieh.

Kapitel 1. Allgemeines 64
Kapitel 2. Die genossenschaftliche Schlachtviehverwertung 65
1. Abschnitt. Der Aufbau der genossenschaftlichen Schlachtviehverwertung 66
2. Abschnitt. Die Hauptformen genossenschaftlicher Schlachtviehverwertung 69
1. Organisation des genossenschaftlichen Betriebes mit Lokalorganisationen (Norddeutschland) 69
2. Organisation des genossenschaftlichen Betriebes ohne Lokalorganisationen (Süddeutschland) 71
3. Abschnitt. Tätigkeit und Erfolg der genossenschaftlichen Viehverwertung 74
Kapitel 3. Über die Form der landwirtschaftlichen Absatzorganisation
1. Abschnitt. Der Kartellgedanke 79
2. Abschnitt. Die wirtschaftliche Spezialgenossenschaft 82

V.

Tabellenwerk 85

Literatur.

Aerboe: Agrarkrisis und landwirtschaftliche Betriebsorganisationen. Berlin 1926.

Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft. Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für Gewerbe, Industrie, Handel und Handwerk (III. Unterausschuß) 8. Arbeitsgruppe (Handwerk) 3. Bd. Teil III: Das Fleischerhandwerk, Berlin 1930.

Brenning: Gegenwärtiger Stand und künftige Aufgaben genossenschaftlicher Viehverwertung in Deutschland. Berlin 1921.

Brönner: Der innere Markt, die Grundlage unserer Wirtschaft. Stuttgart 1928.

Blumenthal, H.: Ein Beitrag zur Frage der Entwicklung der deutschen Viehhaltung. (Berichte über Landwirtschaft N. F. 4. Bd.) Berlin 1926.

Burckhardt: Der Umfang des genossenschaftlichen Schlachtviehabsatzes in Preußen in den Jahren 1911 und 1912 (festgestellt auf Grund von Umfragen des Kgl. Landesökonomiekollegiums vom 1. März 1912 und 18. März 1913).

v. Dietze, C.: Die Bedeutung der Preisverhältnisse für die Lage der deutschen Landwirtschaft. (Berichte über Landwirtschaft N. F. 4. Bd.) Berlin 1926.

Erzeugungs- und Absatzverhältnisse, Die, der deutschen Vieh- und Milchwirtschaft. Bericht einer amerikanischen Studienkommission, erstattet auf Veranlassung deutscher Landwirte, Industrieller und Banken. Berlin 1929.

Gerber: Zahlen zu Deutschlands Außenhandel und Handelsbilanz. Reichslandbundverlag, Berlin 1928.

Gerlich: Die Preisbildung und Preisentwicklung für Vieh und Fleisch am Berliner Markt (für Schweine). Schriften des Vereins für Sozialpolitik 139. Bd., 1. Teil, Leipzig 1911.

Gesetzliche Regelung des Notierungswesens an den Schlachtviehmärkten. Sonderdruck, Berlin 1907. (Verhandl. der dritten Tagung der XI. Sitzungsperiode des Kgl. Ökonomiekollegiums, 1907.)

Haas, K.: Die genossenschaftliche Viehverwertung in Deutschland. Prag 1923.

Harms: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft. Berlin 1929.

Hanau: Die Prognose der Schweinepreise. Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 2, Berlin 1927.

— Bestimmungsgründe der Preise für Schlachtrinder. Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 13, Berlin 1929.

Hesse-Conrad: Grundriß zum Studium der Politischen Ökonomie, Allgemeine Volkswirtschaftslehre. Jena 1927.

— Grundriß zum Studium der Politischen Ökonomie, Volkswirtschaftspolitik. Jena 1923.

Holtmeier: Die geschichtliche Entwicklung und heutige Gestaltung des Vieh- und Fleischhandels. Königsberg 1908.
Jacobsen: Die Landwirtschaft in Dänemark. Berlin 1926.
Jüngst: Planmäßige Absatzgestaltung in der Landwirtschaft. Herausgeg. vom Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit, Berlin NW. 6, 1928. (Neuauflage 1929.)
Keiser: Der derzeitige Stand unserer Versorgung mit tierischen Erzeugnissen. Göttingen 1925.
Kuczyinski: Deutschlands Versorgung mit Nahrungs- und Futtermitteln. Teil 3. Berlin 1927.
Kuhn: Die herrschenden Preisbildungstendenzen auf dem deutschen landwirtschaftlichen Produktenmarkt. Berlin 1926.
Landwirtschaftliche Notprogramm, Das. Gesetze, Verordnungen und Richtlinien zu seiner Durchführung. Berlin 1928. (Deutscher Landwirtschaftsrat, Veröffentlichungen Heft 11.)
Landwirtschaftliche Selbsthilfe, Voraussetzungen und Möglichkeiten. Reichslandbundverlag, G.m.b.H., Berlin SW. 11, 1929.
Langenheim: Das Absatzproblem in der Fettweidewirtschaft der schleswig-holsteinischen Marschen. Berlin 1931. (Berichte über Landwirtschaft, 33. Sonderheft.)
Mitteilungen des Schweizerischen Bauernsekretariats: Die Organisation der Schlachtviehverwertung im Auslande und in der Schweiz. Brugg 1928.
Mücke: Gründung und Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung in Deutschland, besonders in Württemberg. Stuttgart 1928.
Müller: Die unmittelbaren Beziehungen zwischen den Genossenschaften der Landwirte und der Verbraucher. Jena 1928.
Graf v. Oppersdorf: Die Produkte der Viehzucht und der genossenschaftliche Handel. Habelschwerdt 1911.
Preisbildung für landwirtschaftliche Erzeugnisse, Wirtschaftsjahr 1927/28. (Geschäftsbericht der Preisberichtsstelle beim Deutschen Landwirtschaftsrat.) Berlin 1929.
Rettung der deutschen Landwirtschaft, Um die, herausgegeben von der Vereinigung der deutschen Bauernvereine. Berlin 1929.
Riedl: Die genossenschaftliche Viehverwertung in Bayern. München 1930.
Ritter, K.: Absatz und Standardisierung landwirtschaftlicher Produkte. Berlin 1927.
— Die Notwendigkeit von Agrarzöllen in neuer Beweisführung. (Agrarpolitische Aufsätze und Vorträge Heft 4.) Berlin 1925.
Schiele: Wie kann die Landwirtschaft wieder rentabel werden? Reichslandbundverlag, G.m.b.H., Berlin SW. 11, ohne Jahr.
Schindler: Die Notwendigkeit einer landwirtschaftlichen Konjunkturstatistik. Berlin 1926.
Schoenfelder, L.: Die Schlacht- und Viehhöfe. Berlin 1921.
Schreiber: Die unmittelbaren Geschäftsverbindungen der deutschen landwirtschaftlichen Erzeugergenossenschaften und städtischen Konsumvereine. Berlin-Steglitz 1926.
Sennewald: Die Marktverhältnisse für Schweine und Schweinefleisch in Berlin. Arbeiten der Landwirtschaftskammer für die Provinz Brandenburg und für Berlin, Heft 72, Berlin 1930.
Skalweit, A.: Agrarpolitik. 2. Aufl. Berlin u. Leipzig 1924.

Solmssen: Die Lage der Landwirtschaft und ihre Bedeutung für das Bankgewerbe. Berlin 1928.
Spiller: Der wirtschaftliche Zusammenschluß der Landwirtschaft. Berlin 1927.
Steding: Die Kartellierung der Landwirtschaft. Berlin 1928.
Trumpf: Einrichtung und Geschäftsbetrieb des genossenschaftlichen Schlachtviehabsatzes im Aufgabenbereich der Zentralgenossenschaft für Viehverwertung, e.G.m.b.H., Hannover. Herausgeg. von der Zentralgenossenschaft für Viehverwertung. e.G.m.b.H., Hannover, ohne Jahr.
Von der Warth: Die Preisspanne im Kleinhandel mit Fleisch. Arbeiten der Reichsforschungsstelle für landw. Marktwesen. Sonderdruck aus Magazin der Wirtschaft Nr. 4 vom 23. 1. 1931.

II. Periodische Literatur.

Blätter für landw. Marktforschung, Monatsschrift des Instituts für landw. Marktforschung, Berlin (Jahrg. 1930 Hefte 4, 6, 7).
Deutscher Reichsanzeiger und Preußischer Staatsanzeiger, Berlin.
Handwörterbuch der Staatswissenschaften.
Institut für Konjunkturforschung: Berichte, Vierteljahreshefte.
Jahrbücher des Reichsverbandes landwirtschaftlicher Genossenschaften.
Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine (1929).
Magazin der Wirtschaft (1931 Heft 4).
Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit: Nachrichten, Berlin (5. Jahrg., Jan. 1931 Heft 1).
Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich.
Statistik des Deutschen Reiches.
Weltwirtschaft (1930 Heft 1).
Wirtschaft und Statistik (letzte Jahrgänge).
Zentralblatt des Deutschen Landwirtschaftsrats und der Preuß. Hauptlandwirtschaftskammer, Berlin (1930).

Zeitungen.

Allgemeine Viehhandelszeitung, Berlin
Berliner Börsenkurier, Berlin
Deutsche Tageszeitung, Berlin
Frankfurter Zeitung, Wirtschaftshefte, Frankfurt a. M.
Reichs- und Staatsanzeiger, Berlin
Vossische Zeitung, Berlin
} letzte Jahrgänge

Broschüren, Berichte der Vereinigung der Deutschen Bauernvereine e. V., Berlin, der Genossenschaftl. Reichsviehverwertung m.b.H., Berlin, der Viehverwertungszentralen im Reich auf Anfrage.

Teil I.

Grundzüge der gegenwärtigen deutschen Agrarkrise.

Seit dem Jahre 1920 spricht man von einer Weltagrarkrise. Die deutsche Krise war zu dieser Zeit latent, da die Inflation wie eine Zollmauer wirkte. Infolge der gesunkenen Kaufkraft der Massen konnte der Agrarexport der Überseeländer und europäischen Exportländer nicht nennenswert auf den deutschen Markt dringen. Das Bild änderte sich mit der Stabilisierung der Währung, der wachsenden Kaufkraft der Massen: die deutsche Agrarkrise wurde akut.

„Kapitalmangel und Schuldnot, freie Preisbildung der agraren Erzeugnisse gegenüber der Tarifierung der gesamten übrigen Wirtschaft, Umstellung vom Massen- zum Qualitätsverzehr und steigende Qualitätskonkurrenz der agraren Exportstaaten“ [1]) sind in der Hauptsache die Faktoren, die die veränderte Stellung der deutschen Landwirtschaft auf dem Binnenmarkt charakterisieren.

Kapitel 1.

Die Neuverschuldung der Landwirtschaft und ihre Gründe.

Vom Beginne des Jahres 1925 bis Ende Dezember 1928 belief sich die Neuverschuldung der deutschen Landwirtschaft ohne Rentenbank-Grundschuld und ohne Aufwertungsschulden auf 8,9 Milliarden RM.[2]) Dieser Schuldbetrag enthält die Investierungen für produktive Zwecke, die mit 1,5 bis 2 Milliarden zu veranschlagen sind [3]). Läßt man die Sparguthaben und unsichtbaren Verluste, die im Verzicht der Landwirte auf Lohn und Zinsansprüche liegen, außer acht — sie dürften einander etwa kompen-

---

[1]) Vgl. Harms, Strukturwandlungen, a. a. O. S. 152 (Beckmann).

[2]) Vgl. Wochenberichte des Instituts für Konjunkturforschung 1928/29 Nr. 51 und 1929/30 Nr. 3, und Ehrenforth im „Tag“ vom 1. 1. 1929.

[3]) Baade (Berliner Börsenkurier vom 25. 12. 1928) veranschlagt den Betrag auf weniger als 1,5 Md. RM., und das Institut f. Konjunkturforsch., Berlin beziffert diesen Betrag auf höchstens 2 Md. RM.

sieren [4]) —, so wäre eine Neuverschuldung der Landwirtschaft in Höhe von etwa 7 Milliarden Reichsmark (unterer Grenzwert) als reiner Vermögensverlust festzustellen.

Stand der Neuverschuldung am:			
30. Juni 1924	1,9	Milliarden	RM.
30. „ 1925	3,2	„	„
31. Dezember 1925	5,0	„	„ [8])
31. „ 1926	5,8	„	„ [8])
31. „ 1927	8,0	„	„
31. „ 1928	8,9	„	„

Hinsichtlich der örtlichen Verteilung ist nach dem Bericht des Enquête-Ausschusses [5]) festzustellen, daß sich die Neuverschuldung nahezu gleichmäßig auf alle Gebiete des Deutschen Reiches, alle Betriebsformen und Betriebsgrößen verteilt [6]). In der zeitlichen Verteilung ist gleichfalls eine einheitliche Linie festzustellen [7]).

Es ist demnach zu schließen, daß die Gründe für die zunehmende Verschuldung der Landwirtschaft allgemeiner Natur sein müssen. Die Ursachenkomplexe sind darin zu suchen, daß die Einnahmen und Ausgaben des Betriebes sich im Verhältnis zueinander gegenüber der Vorkriegszeit wesentlich verschoben haben.

Nach Angaben des Statistischen Reichsamtes [9]) beträgt der Index für landwirtschaftliche Produkte im Durchschnitt der Jahre 1924—1928 (1913 = 100) rund 130,6. Hinsichtlich der Vergleichbarkeit dieser Meßziffer ist zu bemerken, daß sie zu hoch ist. Denn mangels einwandfreier Unterlagen für Freihofpreise sind die höheren Großhandelspreise der Errechnung des Index zugrunde gelegt. Es konnten also die Zwischengewinne des Handels hierbei nicht ausgeschaltet werden.

Der gewogene Index für die landwirtschaftlichen Produktionsmittel stellt sich im Durchschnitt des gleichen Zeitraumes (1924—1928) auf 124,6 [10]). Einen wesentlichen Einfluß auf die relativ geringe Höhe dieser Zahl übt die Tatsache aus, daß sich

---

[4]) Vgl. hierzu die Berechnungen in „Um die Rettung der Deutschen Landwirtschaft", a. a. O. S. 6 u. 16—18.

[5]) „Vorbericht über die Verschuldungsverhältnisse der deutschen Landwirtschaft", Verhandl. und Berichte d. Untersuchungsausschusses f. Landw. (2. Unter-Ausschuß) Nr. 4058 vom 9. 3. 1928.

[6]) Vgl. hierzu „Um die Rettung d. dtsch. Landw.", a. a. O. S. 18.

[7]) Vgl. Untersuchung von Ehrenforth im „Tag" vom 1. 1. 1929 und Wochenber. d. Instit. f. Konj.-Forsch. 1928/29 Nr. 51 und 1929/30 Nr. 3.

[8]) Nicht eingerechnet sind die privaten Hypothekarkredite; das Inst. f. Konj.-Forsch. veröffentlicht hierüber erst Angaben ab 31. 12. 1927.

[9]) Stat. Jahrb. f. d. Dtsch. Reich 1928 S. 345—347.

[10]) Vgl. hierzu Vj.-Hefte z. Konj.-Forsch. 1928 Heft 1 Teil A S. 40.

die Preise für künstliche Düngemittel im Vergleich zur Vorkriegszeit gesenkt haben (1924—1928: 86,2; 1913: 100). Für die Landwirte, die von diesem verbilligten Produktionsmittel infolge Kapitalmangels nur geringen Gebrauch machen konnten, bleibt diese relativ niedrige Zahl irrelevant; aber selbst wenn von diesem Produktionsmittel reichlich Gebrauch gemacht wurde, so brachte die optimale Verwendung von Dünger in verschiedenen Gebietsteilen, die in der fraglichen Zeit unter ungünstigen Witterungseinflüssen zu leiden hatten, nicht den entsprechenden Nutzen.

Abgesehen von den Fehlerquellen, läßt sich aus dem Vergleich der Indizes für landwirtschaftliche Produkte (130,6) und für landwirtschaftliche Produktionsmittel (124,6) die erhebliche Verschlechterung der Lage der Landwirtschaft nicht erklären.

Aufschluß über die Vermögensverluste geben die erhöhten Aufwendungen für Löhne, industrielle Verbrauchsgüter, Steuern und sonstige Lasten.

Gemessen am Agrarindex wird für die Lohnausgaben der Landwirtschaft im Durchschnitt eine jährliche Mehrbelastung von 550 Millionen RM. errechnet, für den Zeitraum von 1924 bis 1928 also etwa 2,7 Milliarden RM.[11])

Der Index der industriellen Verbrauchsgüter des Landwirts stellt sich nach den Angaben des Statistischen Reichsamtes [12]) im Durchschnitt der Jahre 1924—1928 auf 169,2. Die Mehrbelastung wird für den genannten Zeitraum auf 2,9 Milliarden RM. berechnet [11]).

Steuern und Lasten der Landwirtschaft haben gegenüber dem Stande von 1913 eine Steigerung (durchschnittlich) auf das $3^1/_2$ fache erfahren [13]). Die Übersteigerung der Leistungen ist gemessen am Index agrarischer Produkte für den genannten fünfjährigen Zeitraum auf 2,7 Milliarden RM. zu beziffern [14]).

Die Mehrbelastung durch Schuldzinsen, die [15]) in der Vorkriegszeit, für das heutige deutsche Reichsgebiet berechnet, auf jährlich 600 Millionen RM. zu veranschlagen sind, beträgt für die Zeit von 1924 bis 1928 ohne Berücksichtigung der Rentenbankzinsen insgesamt rund 190 Millionen RM.

---

[11]) Vgl. „Um die Rettung d. dtsch. Ldw.", a. a. O. S. 8, 9, 21 ff.

[12]) Stat. Jahrb. f. d. Dtsch. Reich 1928 S. 345, 347.

[13]) Vgl. hierzu Raab, Die Steuerleistung der deutschen Landwirtschaft 1913/14 und 1924/25, Berlin 1926; desgl. Mohrus, Die deutsche Landwirtschaft ein Opfer des Friedensvertrages, Berliner Börsen-Courier Nr. 603 vom 25. 12. 1928.

[14]) Um die Rettung der deutschen Landwirtschaft, a. a. O. S. 9.

[15]) Um die Rettung der deutschen Landwirtschaft, a. a. O. S. 22 u. 9.

Faßt man diese Beträge zusammen, so ergibt sich für die relative Mehrbelastung der Landwirtschaft, der der jeweilige Index für Agrarprodukte zugrunde gelegt wurde, folgendes Bild [16]):

in Milliarden RM.	+ Mehrbelastung — Minderbelastung
1. Produktionsmittel	— 0,74
2. Industrielle Verbrauchsgüter	+ 2,91
3. Lohnaufwand (ohne Gehälter der Angestellten und Lohnansprüche der Besitzer einschließlich Naturalien)	+ 2,74
4. Steuern und Lasten	+ 2,69
5. Schuldzinsen	+ 0,19
Insgesamt:	+ 7,79

Diese Überteuerung der Landwirtschaft um 7,8 Milliarden für die Zeit von 1924 bis 1928 ergibt sich aus dem Mißverhältnis der Preise für Agrarerzeugnisse auf der einen Seite und der Aufwendungen für Konsumgüter, Steuern, Löhne und Lasten auf der anderen Seite, also dem Mißverhältnis zwischen Einnahmen und Ausgaben.

Die mangelnde Rentabilität der landwirtschaftlichen Produktion liegt vornehmlich darin begründet, daß eine Überwälzung der Lasten der Landwirtschaft auf die Konsumentenschichten — wie Industrie und Handel dies kraft ihrer Organisation durchsetzen — entfällt. Und das hat darin seinen Grund, daß die Landwirte als solche mangels moderner wirtschaftlicher Organisation vom Markt der landwirtschaftlichen Erzeugnisse, dem Ort der Preisbildung, abgedrängt sind.

Kapitel 2.

Die Absatzkrise als Folge von

1. Abschnitt.

Mangel an einheitlichem Angebot.

Im Gegensatz zur übrigen Wirtschaft herrscht für die Landwirtschaft die freie Preisbildung. Industrie, Handel und Banken haben sich in Kartellen und Konzernen zu umfassenden wirtschaftlichen Organisationen zusammengeschlossen und damit eine Machtfülle gewonnen, die ihnen einen Einfluß auf die Preis- und Absatzgestaltung sichert. Daneben wirkt sich gesteigerte Machtfülle auch in einem vergrößerten Einfluß im öffentlichen Leben,

[16]) Um die Rettung der deutschen Landwirtschaft, a. a. O. S. 9.

auf Politik, Presse und öffentliche Meinung aus. Hat man also in der übrigen Wirtschaft mit festen Preissätzen zu rechnen, so ist der landwirtschaftliche Markt der Wettbewerb von Millionen Landwirten unter sich. Die gegenseitige Konkurrenz der Landwirte wird infolge der Bindungen der anderen noch verschärft.

2. Abschnitt.

Qualitätsmangel.

Das Problem der Qualitätsware und im Zusammenhange damit die Konkurrenz der Agrarexportstaaten ist ein weiterer Faktor, der Störungen auf dem deutschen Agrarmarkt verursacht.

In der Periode, die seit dem Jahre 1910 verstrichen ist, haben landwirtschaftliche Wissenschaft und Praxis große Veränderungen erfahren, die einen Umschwung der ökonomischen Verhältnisse für die Landwirtschaft herbeiführten. Durch den Beginn des Weltkrieges 1914 wurde die Entwicklung in Deutschland gehemmt und jeder Fortschritt zum Stillstand gebracht. Für die Zeit von 1914 bis etwa zur Stabilisierung der Währung und überhaupt der deutschen Wirtschaft bestand das Problem lediglich darin, überhaupt Nahrungsmittel in ausreichenden Quantitäten zu beschaffen.

Heute fordern die Verbraucher der ganzen Welt beste Qualitätsware; und trotz der allgemeinen Verarmung Deutschlands ist auch hier der Verzehr hochwertiger, bester Qualitätsware gestiegen, während der „Markt der Massenware am Absatzproblem krankt“ [17]). In England und den Vereinigten Staaten von Amerika ist die Umstellung des Konsums vom Massen- zum Qualitätsverzehr bereits sehr weit fortgeschritten. Deutschland steht erst in den Anfängen dieser Entwicklung.

Die moderne arbeitsteilige Fabrik fordert von dem Menschen immer weniger Muskelarbeit und steigert ihre Anforderungen an Gehirn- und Nervenarbeit. „Muskelarbeit verlangt Kohlehydrate, Gehirn- und Nervenarbeit Eiweiß.“ [18]) Die Umstellung des Menschen steigert somit die Neigung zur Qualitätsnahrung.

Physiologische und psychologische Momente bedingen also die Umstellung des Menschen vom Massen- zum Qualitätskonsum. Da für Qualität ein höherer Preis von seiten des Käufers gezahlt wird,

---

[17]) Formulierungen von Beckmann (vgl. Harms, Strukturwandlungen, a. a. O. S. 151).

[18]) Formulierungen von Beckmann (vgl. Harms, Strukturwandlungen, a. a. O. S. 151).

gilt es für den Landwirt, sich entsprechende Vorteile aus dieser Entwicklung zu sichern.

Als die deutsche Landwirtschaft am Boden lag, haben die agrarischen Exportländer: Amerika, Australien, Holland und die nordischen Staaten — an deren erster Stelle Dänemark —, die in ihren Spezialerzeugnissen hinsichtlich Qualität (einwandfreie Beschaffenheit) und Organisation des Absatzes (einheitliches Massenangebot) voraus sind, die Änderung der Geschmacksrichtung benutzt, um Bresche in den deutschen Agrarmarkt zu legen; dadurch haben sie die Mängel der deutschen Produktions- und Absatzmethoden klargelegt. Hatte die deutsche Landwirtschaft in der Caprivi-Zeit unter dem Angebot der Massenware der Agrarexportländer zu leiden, als die rasche Entwicklung des Verkehrs- und Nachrichtenwesens einen Weltagrarmarkt schufen, so ist es jetzt Standardware in einheitlichem Angebot, die dem auf dem deutschen Agrarmarkt konkurrierenden Auslande so mannigfache Vorteile sichert.

Kapitel 3.

Das Standardisierungsproblem.

1. Abschnitt.

Begriffsbestimmung.

Die Erzielung eines einheitlichen Angebotes erfordert organisatorisch-kaufmännische Maßnahmen und Maßnahmen, die auf produktionstechnischem Gebiet liegen. Um ein einheitliches Angebot organisieren zu können, ist Voraussetzung das Vorhandensein einer einheitlichen, vertretbaren Ware. Diese einheitliche, vertretbare Ware muß unter stärkster Rücksichtnahme auf die Geschmacksentwicklung des Konsums graduell abgestuft sein. Das Mittel ist die Standardisierung. Die auf diesem Wege erzielten Qualitätsgrade heißen Standardgrade.

Unter Standardgraden versteht man also Qualitätsgrade, die durch Gesetz oder Übereinkommen aller an der Produktion, dem Handel, dem Konsum beteiligten Kreise festgelegt sind. „Standardisierung — allgemein gefaßt — ist die systematische Normierung von Waren, Methoden, Einrichtungen und Gebräuchen nach einem einheitlichen, durch Erfahrung erprobten Schema oder Modell.“ [19])

[19]) Schneider, Standardisierung und Landwirtschaft, in Blätter f. landwirtschaftl. Marktforschung, Monatsschr. d. Instituts f. landw. Marktforschung (Berlin N 4, Invalidenstr. 42) Jahrg. 1930 Heft 4 S. 99.

2. Abschnitt.

Industrielle und agrare Standardisierung.

Industrielle und agrare Standardisierung weisen grundsätzliche Unterschiede auf. Die industrielle Standardisierung setzt bei Beginn des Produktionsprozesses ein und schließt mit dessen Beendigung ab. Die Standardisierungsmaßnahmen wirken sich auf dem Wege vom Rohstoff zum Fertigfabrikat aus und bestimmen diesen Weg. Das industrielle Standardisierungsproblem ist also vornehmlich ein Produktionsproblem. Das Ziel der industriellen Standardisierung ist die Senkung der Kosten des Endproduktes; der Produktionsvorgang wird auf die Herstellung des typisierten Endproduktes eingestellt. Diesem Zwecke, der Herstellung eines einheitlichen Massenproduktes, das sich erfahrungsgemäß zur Massenherstellung eignet, wird der Einzelbetrieb (bzw. Konzern) im Betriebsaufbau und in der Arbeitsgliederung angepaßt. Der Erfolg der industriellen Standardisierung, die Verbilligung und Beschleunigung der Erzeugung, ist an die Rationalisierung des Produktionsprozesses geknüpft. Durch die Arbeit am laufenden Band werden Betriebseinrichtungen und Arbeitskräfte bestmöglich ausgenützt, damit Ersparnisse an Kapital und Lohn erzielt, die Selbstkosten und damit der Endpreis gesenkt. Verbilligte Preise bringen erhöhten Umsatz; dadurch kann die Produktionskapazität noch besser ausgenützt werden. Durch die Einheitlichkeit der Massenware wird der Absatz erleichtert.

Im Gegensatz zur industriellen ist die agrare Produktion naturgebunden. Die Willkür der Natur und die Naturgebundenheit des Standortes setzen dem Gestaltungswillen des Menschen enge Grenzen. Der organische Charakter des landwirtschaftlichen Betriebes schließt die serienweise Massenerzeugung aus. Zwei Voraussetzungen, die den Erfolg der industriellen Standardisierung bedingen, fehlen der Landwirtschaft:

„1. die Möglichkeit extremer Spezialisierung auf kontinuierliche gleichmäßige Massenerzeugung von einer Ware,
2. die Möglichkeit, die einzelnen Produkte laufend in einheitlicher Form und Qualität herzustellen.“ [20])

Auf diesen Voraussetzungen beruhen gerade die Vorteile der industriellen Standardisierung: Senkung der Produk-

[20]) Schneider a. a. O. S. 100.

tionskosten. Sie entfallen für die Landwirtschaft. Für die Mastviehzucht wird in Rücksicht auf die Geschmacksrichtung des Konsums und ein günstiges Ausbeuteverhältnis Rassenumstellung und Rassenvereinheitlichung erforderlich, die vielfach zusätzliche Kosten verursachen wird. Im Gegensatz zur Industrie-Standardisierung kann die Standardisierung landwirtschaftlicher Erzeugnisse zumeist erst nach Abschluß des Produktionsprozesses einsetzen. Sie ist zusätzliche Arbeit, die die von Natur uneinheitlichen Produkte, z. B. Schlachtvieh nach Rasse, Geschlecht, Grad der Schlachtreife, Alter, Gewicht, Güte (Körperbau, Anfleischung, Ausnutzungsgrad, Feinheit des Fleisches), nachträglich klassifiziert. Die nachträgliche Klassifizierung wird sich auch nach der Rassenvereinheitlichung nicht vermeiden lassen, da eben Qualität, Größe, Feuchtigkeitsgehalt von der Natur bestimmt werden. Die landwirtschaftliche Standardisierung ist vornehmlich eine Maßnahme, die die Produkte zum Verkauf herrichtet, sie bezweckt die Rationalisierung des Absatzes; sie ist aber nicht nur eine Absatzfrage, sondern auch Aufgabe der Produktion, deren zweckvolle Einstellung (vgl. hierzu S. 9) die Grundlage für eine rationelle Absatzgesaltung bildet. Das agrare Standardisierungsproblem ist als wichtigster Teil des Absatzproblems anzusprechen.

Obwohl die agrare Standardisierung eine Senkung der Produktionskosten nicht herbeiführt, gewinnt sie für Erzeuger, Handel (Genossenschaft), Verbraucher erhöhte Bedeutung. Die volkswirtschaftliche Bedeutung liegt in der Erleichterung der Preisnotierung für ein Produkt, das in seiner Qualität festgelegt ist, und in der Möglichkeit, die Preise zu vergleichen (Marktbeobachtung, Konjunkturstatistik). Für den Erzeuger bildet sie die Grundlage einer Bezahlung, die der Qualitätssortierung Rechnung trägt, und bietet Anreiz zur Qualitätsproduktion. Abschlüsse mit Großabnehmern, Warenhäusern und Konsumvereinen, die auf den Bezug einheitlicher Ware angewiesen sind, werden durch die Gradierung der Erzeugnisse ermöglicht. Die Großhandelsfähigkeit der Produkte ist Voraussetzung für Termingeschäfte, Lagerung und Beleihung.

Für den Verbraucher wird bei gradierter Ware das Kaufrisiko verringert; er legt für Qualität einen höheren Preis an.

Notwendig für die Wirksamkeit agrarer Standardisierungsmaßnahmen — Einzelmaßnahmen in Teilgebieten sind nur als An-

sätze zu bewerten — ist ein einheitliches Vorgehen im gesamten Reichsgebiet.

„Während in der Industrie die Standardisierung weitgehend Aufgabe des Einzelbetriebes oder der Verständigung einzelner Unternehmungen ist, muß in der Landwirtschaft mit ihren vielen Millionen kleiner und kleinster Betriebe die Standardisierung nach einheitlichen Richtlinien durchgeführt werden.“ [21])

3. Abschnitt.

Aufstellung der Standards, Durchführung und Kontrolle der agraren Standardisierung.

Für die Aufstellung der Standards ist die Mitwirkung aller an der Produktion, dem Handel, dem Konsum interessierten Kreise erforderlich. Eine Betrachtung der bestehenden Handelsgebräuche fördert die Erkenntnis der Faktoren, die für die Gradierung eines Produktes die wichtigsten sind. Die Festlegung von Standardgraden muß, um Allgemeingültigkeit erlangen zu können, ein amtliches, gesetzliches Gepräge tragen. Etwaige Änderungen in der Erkenntnis, die jeweils wechselnden Verhältnisse bedingen eine gewisse Elastizität der Vorschriften. „Das Gesetz soll nur die Grundprinzipien aufstellen und die Anpassung der Grade an die jeweils wechselnden Verhältnisse technischen Kontrollorganen überlassen.“ [22])

Eine amerikanische Studienkommission [22]), die die Erzeugungs- und Absatzverhältnisse der deutschen Vieh- und Milchwirtschaft in den verschiedenen Landesteilen studiert hat, eine freimütige Kritik an den bestehenden Verhältnissen übt und Vorschläge zur Abhilfe unterbreitet, gelangt zu dem Ergebnis, „daß Deutschlands Erzeugnisse sich vorzüglich zur Einführung gesetzlicher Reichsstandards eignen, da die Qualität der Erzeugnisse aus den verschiedenen Landesteilen keine weitgehenden Unterschiede aufweist“.

Die Grundlage für die Durchführung der Standardisierung bildet eine weitgehende Schulung der Produzenten. Für die Durchführung selbst ist mit Beckmann [23]) die Genossenschaft als die geeignete Organisation anzusprechen. „Die Einsortierung der Ware in die Standards ist überall in der Welt den Genossenschaften verblieben, weil sie es ja sind, die den

[21]) Schneider a. a. O. S. 104.
[22]) Vgl. Bericht einer amerikan. Studienkomm., a. a. O. S. 122.
[23]) Vgl. Harms, Strukturwandlungen, a. a. O. S. 157.

Warenabsatz zu vermitteln haben. Auch zur Kontrolle der Standards können die Genossenschaften herangezogenn werden."

Die Durchführung der Standardisierung erfordert u. U. Einflußnahme auf die technischen Fragen (z. B. Rassenvereinheitlichung, Rassenumstellung), wozu die Genossenschaft als Verwerter der Erzeugnisse der Genossen besonders geeignet erscheint. Auch der Handel wird es sich im Interesse der Kundenwerbung angelegen sein lassen, hierbei belehrend und erziehend zu wirken. Handel und Genossenschaft, die als Konkurrenten am Markt erscheinen, unterscheiden sich in ihrer Stellung. Der Handel sucht die Ware auf, die seinen Wünschen entspricht. Die Genossenschaft hat die Produkte zu verwerten, die die Genossen liefern. Die Maßnahme der Standardisierung wird die Stellung der Genossenschaft gegenüber dem Handel stärken.

Die Kontrolle der Waren kann nur an Sammelplätzen, die gleichzeitig Lagerplätze sind, erfolgen.

Die Lagerhäuser, besonders für Fleisch- und Molkereiprodukte, spielen in den Vereinigten Staaten, die auch als Vorbild für die europäischen Verhältnisse dienen, eine bedeutende Rolle. Durch zweckmäßige Anlage (Kühlhäuser) wird die Lagerfähigkeit der empfindlichen Produkte, wie z. B. Fleisch, erhöht. Durch Einlagerung wird eine Regulierung des Angebotes erst ermöglicht und das stoßweise, saisonmäßig bedingte Vordringen auf den Markt verhindert. Die Lagerhäuser werden also ein Preisregulativ im Interesse der Produzenten.

Das Lagerhausgesetz der Vereinigten Staaten (warhouse act) gestattet nur die Einlagerung gradierter Ware. Der Lagerschein, der in seiner äußeren Form für die gesamte Union einheitlich ist, hat die Stellung eines Wertpapiers erlangt. Der durch Standardisierung allgemein anerkannte Wert der Ware bietet eine sichere Grundlage für die Kreditgewährung; damit wird die Inanspruchnahme von Kredit wesentlich erleichtert.

Bedeutungsvoll sind die Vorteile, die die Standardisierung der Konsumerzeugnisse der Landwirtschaft bringt. Der Produzent wird unabhängig von gewissen Marktvorgängen: „vom sinkenden Konsum an Massenprodukten, von den Preisschwankungen, von der Nachfrage des schwächsten Käufers" [24]).

---

[24]) Formulierung Beckmanns in Harms. Strukturwandlungen, a. a. O. S. 155 ff.

4. Abschnitt.

Vieh- und Fleischstandards.

In den Vereinigten Staaten von Amerika haben die Vorarbeiten für die Standardisierung sieben Jahre in Anspruch genommen. Im Jahre 1927 hat das Landwirtschaftsministerium Staffeln für Schlachtvieh aufgestellt. Es wird unterschieden nach [25]):

1. Tierarten (Rinder, Schweine usw.);
2. Geschlecht (vor Erreichung der Geschlechtsreife kastrierte männliche Tiere; weibliche Tiere, die noch nicht geboren haben; geschlechtsreife männliche Tiere; nach Erreichung der Geschlechtsreife kastrierte männliche Tiere);
3. Grad der Schlachtreife:
   a) völlig schlachtreife Tiere (slaughter animals),
   b) ausgewachsene, aber noch anzufleischende Tiere (feeders),
   c) weder genügend ausgewachsene noch ausreichend angefleischte Tiere (stockers);
4. Alter.
5. Gewicht.
6. Güte (Körperbau, Anfleischung, Ausnutzungsgrad — Verhältnis von Fleisch zu Knochen —, Feinheit des Fleisches usw.).

Bei der Unterscheidung nach der Güte ist eine Verteilung von 5 bis 7 Staffeln die Regel. Für die einzelnen Gütestaffeln bestehen genaue, ziemlich eindeutige Begriffsbestimmungen, die durch bildliche Darstellungen ergänzt werden. Die praktische Einstufung erfolgt nach einem Punktbewertungsverfahren.

Nach diesem System bestehen insgesamt für

Ochsen	73	Staffeln
Färsen	49	„
Kühe	16	„
Bullen	34	„
kastrierte Bullen	6	„
Ochskälber	23	„
Kuhkälber	23	„
Bullkälber	23	„
Milchkälber	14	„

Bei Schweinen erfolgt die Einteilung (einschließlich Unterteilung nach Verbrauchszwecken: Schlachter-, Schinken-, Speck-, Konservenschweine)

---

[25]) Jüngst, Planmäßige Absatzgestaltung in der Landwirtschaft, a. a. O. S. 122 ff.

für kastrierte bzw. nie zur Zucht verwendete Schweine . . . . . in 25 Staffeln
für Sauen . . . . . „ 24 „
für kastrierte Eber . . . . . „ 12 „
für Läufer unter 59 kg . . . . . „ 33 „

In den Vereinigten Staaten sind für Schlachtvieh insgesamt 515 Staffeln in Gebrauch, dagegen gibt es in Deutschland nur 34 dürftig umrissene Marktstufen [26]).

Es werden unterschieden für

Ochsen	6	Stufen
Bullen	4	„
Kühe	4	„
Färsen	3	„
Fresser	1	„
Kälber	4	„
Schafe	5	„
Schweine	7	„
Insgesamt	34	Stufen

Vergleicht man die Preisnotierungen der einzelnen Klassen an den Hauptmärkten, so sind insbesondere bei Rindern innerhalb derselben Klasse erhebliche Preisdifferenzen festzustellen. Es notierten Berlin (3. 2. 1931) für Ochsen „Klasse c" 44—46, Zwickau (2. 2.) 32—44, Breslau (4. 2.) 20—25. Für Kühe „Klasse c" wurden notiert in Berlin (3. 2.) 24—25, Leipzig 30—34 (2. 2.), Dresden 24 bis 30 (2. 2.), Zwickau 30—38 (2. 2.), Breslau 22—23 (4. 2.). Das sind nur einige Beispiele. Aus der herrschenden Zersplitterung des Angebotes und der Unübersichtlichkeit der Nachfrage sind Schwankungen innerhalb enger Grenzen zu erklären; doch ist hier dem Urteil Burckhardts [27]) zuzustimmen, daß es sich bei so großen Preisdifferenzen unmöglich um die gleichen Qualitäten handeln kann, sondern daß an verschiedenen Märkten unter derselben Rubrik andere Qualitäten notiert sind. Die Mängel, die hier zutage treten, sind eine Folge der nicht eindeutigen Beschreibung der Schlachtwertklassen. Die Marktbeobachtung wird dadurch erschwert.

---

[26]) In den Berichten der Tageszeitungen werden z. T. nur 27 Stufen genannt, während die Preistafel der Preisberichtsstelle beim Deutschen Landwirtschaftsrat und der genossenschaftlichen Reichsviehverwertung m. b. H. 34 Stufen angibt.

[27]) Burckhardt, Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Viehmärkte, in „Ernährungswirtschaft" 4. Jahrg. Heft 20 vom 13. 11. 1930 S. 1020.

Größere Schwierigkeiten verursacht die Einstufung von Fleisch in Gütestaffeln. Während für die Beurteilung von lebendem Vieh mechanische Hilfen gegeben sind, fehlt es für Fleisch fast ganz an meßbaren Größen. Der Prüfer kann sich nur darauf beschränken, nach einem Idealbild, das aus der Erfahrung heraus geboren ist, zu werten. In den Vereinigten Staaten von Amerika wurden in Anlehnung an die gesetzliche Staffelung von Lebendvieh auch Standardgrade für geschlachtetes Vieh (in Hälften und kleineren Teilen) aufgestellt. So bestehen vorläufig für in Hälften zerlegte[28])

Ochsen	7	Staffeln
Färsen	7	„
Kühe	6	„
Bullen	6	„
kastrierte Bullen	6	„

Die landwirtschaftlichen Produktions- und Absatzverhältnisse in den V. St. v. A. unterscheiden sich wesentlich von denen Deutschlands.

In den U.S.A. liegen die Hauptkonsumgebiete im Osten des Landes, die wichtigsten viehwirtschaftlichen Produktionsgebiete im mittleren Westen (dem sog. Cornbelt). Etwa ein Viertel der Gesamtbevölkerung wohnt im Mündungswinkel des Hudson, während der Schwerpunkt der landwirtschaftlichen Erzeugung 1500 bis 2000 km entfernt liegt. Die Überwindung von Räumen spielt für den Absatz eine wichtige Rolle. Handel und Verbraucher sind infolge der großen Entfernungen nicht in der Lage, die Produkte persönlich in Augenschein zu nehmen. Hohe Transportspesen, die teure Arbeitskraft erhöhen das Risiko des Einkaufs. Diese Faktoren bedingen genaueste autoritative Standardisierung zum Zwecke einer reibungslosen und planmäßigen Geschäftsabwicklung (Termingeschäfte).

In Deutschland ist die Konzentration der Viehproduktion nicht in dem Maße vorgeschritten, die Entfernung spielt eine geringe Rolle, die Arbeitskraft ist billig. Der Handel, der Großschlächter, der Fleischer sind in der Lage, die Stücke, die ihnen genehm sind, selbst herauszusuchen bzw. dies durch Beauftragte vornehmen zu lassen. Eine so starke Zergliederung der Standards, wie sie die U.S.A. haben, wäre daher unzweckmäßig.

In den Fettweidegebieten Schleswig-Holsteins ist die Umstellung auf ausgesprochene Fleischleistungsrassen (Shorthorn)

[28]) Vgl. Jüngst a. a. O. S. 129.

bereits weit fortgeschritten. In den Kreisen Husum, Eiderstedt, Südtondern beträgt der Anteil der Shorthornrasse am Gesamtrinderbestand etwa 92% [29]). Nun liegen in Schleswig-Holstein für die Schlachtviehproduktion besonders günstige Verhältnisse vor, die sich für das Reichsgebiet nicht verallgemeinern lassen. Für die große Masse der Rindviehzüchter und Rindviehhalter haben Wissenschaft und Praxis (Genossenschaften) das Problem zu lösen: Milchleistung, Arbeitsleistung, Fleischleistung in das jeweils günstigste Verhältnis zu bringen.

In den Schweinemastgebieten Westdeutschlands ist die Produktion weitgehend ausgeglichen. Im Gegensatz zu dem Rassenvielerlei bei Rindern gibt es nur wenige Schweinerassen. Das Problem liegt hier in der Aufzucht fettarmer Fleischschweine, die der Konsum bevorzugt.

Von den europäischen Staaten hat England Fleischstandards eingeführt. Auf Grund des im Herbst 1928 vom Parlament beschlossenen Standardisierungsgesetzes (Agricultural Produce-Grading and Marking-Bill) wurde eine Verordnung erlassen, die für in England geschlachtete Rinder und zum Verkauf gestelltes Rindfleisch drei Klassen festlegt: Select (ausgesucht), Prime (prima), Good (gut) [30]). Die Güteanforderungen sind klar umrissen. Der Stempel, der durchgehend auf den Hälften bzw. Vierteln angebracht wird, enthält neben der Qualitätsangabe die englische Nationalmarke (home killed). Dies ist eine für die Unterstützung der heimischen Landwirtschaft besonders wirksame Maßnahme. Die Güteklassenschätzer werden behördlich ernannt. Händler, die um Stempelung ihres Schlachtviehs nachsuchen, haben sich durch schriftliche Verpflichtung der Entscheidung des Schätzers zu unterwerfen. Vorläufig ist die Stempelung in einigen Stadtbezirken (London, Birmingham, Birkenhead) eingeführt. Konsumentenorganisationen wird dadurch der Bezug gleichmäßiger Ware erleichtert, der Einzelne wird vor Übervorteilung geschützt.

---

[29]) Feststellung auf Grund der „Ergänzungszählung nach Rasseen für Rindvieh" vom 1. 12. 1924, die in Schleswig-Holstein zusammen mit der amtlichen Viehzählung durchgeführt wurde. Vgl. J. Iversen, Beitrag zur Frage des gegenwärtigen Standes der schleswig-holsteinischen Rindviehhaltung und Rindviehzucht unter besonderer Berücksichtigung des Rassenproblems, Göttingen 1926.

[30]) Reichskuratorium f. Wirtschaftlichkeit, Nachrichten, Berlin, 5. Jahrg. 1931 Heft 1 (Januar) S. 8.

Teil II.

Die Gestaltung des Absatzes von Schlachtvieh und Fleisch in Deutschland.

Das für die Ernährung der breiten Masse der Verbraucher notwendige tierische Erzeugnis ist das Fleisch. Mit zunehmender Industrialisierung Deutschlands, dem Entstehen großer Verbrauchszentren, mehrten sich die Schwierigkeiten, den Weg vom Erzeuger zum Verbraucher zu bahnen. Zwischen beide schob sich eine Kette von Handelsgliedern. Vom Endpreis, den der Verbraucher zu zahlen hat, erhält der Erzeuger einen Teilpreis vergütet, auf dessen Höhe er bisher keinen maßgeblichen Einfluß auszuüben vermag.

Die Kräfte, die hier wirksam sind, zu analysieren, die Einflüsse auf die Preisgestaltung zu klären, die Wege der Selbsthilfe aufzuzeigen, die beschritten werden, um den Absatz von Schlachtvieh zu organisieren und rationalisieren, ist Aufgabe der Untersuchung.

Kapitel 1.

Allgemeines.

Die wichtigsten Tiergattungen des Fleischmarktes sind das Rind und das Schwein. Die Umschichtung des Verbrauches, „vom langsam kochenden Siedfleisch zum schnell zubereiteten Bratfleisch", bewirkte, daß Rind- und Kuhfleisch vom Schweine- und Kalbfleisch etwas verdrängt wurden. Innerhalb dieser Gattungen bevorzugt der Konsum junge, fleischige Tiere.

Die Produktion kann sich den Anforderungen des Konsums nur im Rahmen der ihr von der Natur gezogenen Grenzen anpassen. Der Warencharakter des Schlachtviehs ist wenig ausgeglichen. Ein gewisser „Engroscharakter bezüglich Ausgeglichenheit und Konstanz" ist höchstens bei Schweinen in Gebieten mit einheitlicher Produktionsrichtung festzustellen (Schweinemastgebiete Westdeutschlands).

Der Handel vollzieht sich bei Lebendvieh nach Stück; die Tiere werden in der Regel auf die zentralen Märkte gebracht, wo

sich für den Viehhandel (Viehverwertungsgenossenschaften) ein großes Feld der Tätigkeit eröffnet. Sie dienen als Vermittler zwischen den räumlich getrennten Produzenten und Verbrauchern (Fleischern).

„Die älteste Form der Fleischversorgung, die Selbstversorgung, findet sich auf dem Lande.“ [1]) Der Landfleischer wird nur in Sonderfällen zur Versorgung herangezogen; infolge des geringen Umsatzes ist die Landfleischerei zumeist mit Gast- und Landwirtschaft verbunden.

In den kleineren Städten übernimmt der Berufsfleischer, der rein handwerksmäßig tätig ist, die planmäßige Versorgung der Bevölkerung. Durch eigene Einkaufstätigkeit gewinnt er Einblick in die Viehbestände seines Bezirkes und nützt vielfach diese Kenntnis zu nebenberuflicher Ausübung des Viehhandels.

In den mittleren Städten schaltet sich bereits der Berufsviehhändler zwischen den Vieherzeuger und den Fleischer. Die zunehmende Entfernung der Produktionsgebiete, dadurch bedingt höhere Frachten und Zeitverlust, die zum Eigenumsatz im Mißverhältnis stehen, lassen den direkten Einkauf beim Landwirt nicht mehr lohnend erscheinen.

Der Massenbedarf der Großstädte, die Unübersichtlichkeit des Bedarfes, technische und finanzielle Schwierigkeiten zwingen zur Einschaltung zweier weiterer Glieder in die Handelskette: des Viehagenten (Kommissionärs) und des Großschlächters. Die Einführung des Schlachthofzwanges setzt der Zahl der verkaufenden und kaufenden Personen eine Grenze. Wenige Viehagenten, die auf dem Schlachthofe zugelassen sind, beschäftigen eine große Zahl Viehhändler in näherer und weiterer Entfernung vom Marktort. Vielfach finanzieren sie den Viehhandel durch Vorschüsse und geben nach Lage des Marktes Anweisungen zum Einkauf.

Technische Schwierigkeiten machen es zunächst unmöglich, daß alle Ladenfleischer einer Stadt (in Berlin ca. 3000 [2])) auf dem Schlachthof selbst schlachten. Dann sind es insbesondere die unterschiedlichen Nachfragerichtungen der einzelnen sozialen Gruppen, die den Fleischer veranlassen, nicht ganze Tiere, sondern nur die marktgängigen Teile zu erwerben. Der Großfleischer, der den Ausgleich schafft, rationalisiert den Fleischabsatz.

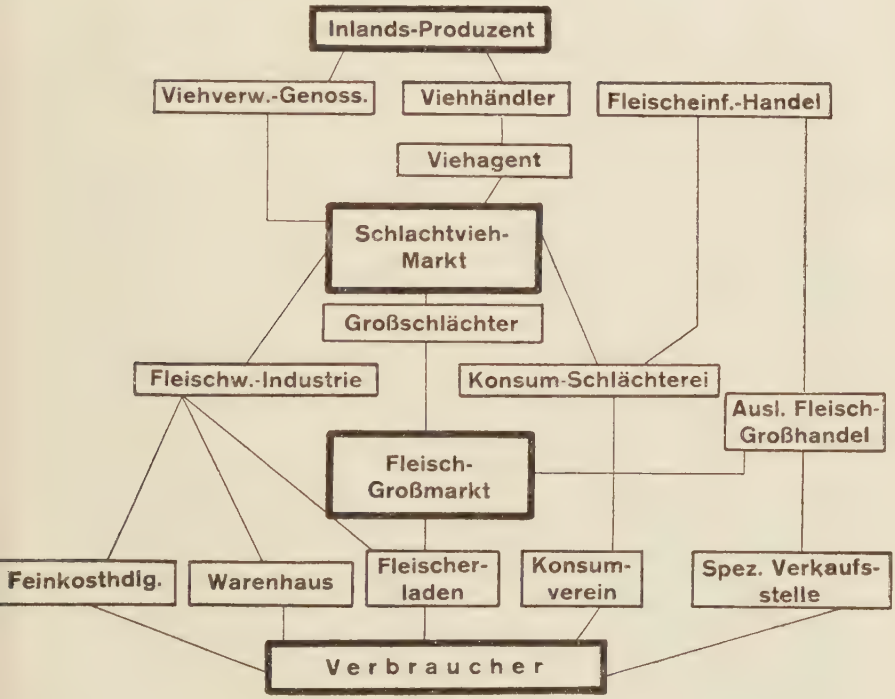
---

[1]) v. d. Warth, Deutsche Fleischversorgung und Verarbeitung, in Wirtschaftshefte der Frankf. Zeitg. Nr. 5 S. 11, 12.

[2]) v. d. Warth, Deutsche Fleischversorgung und Verarbeitung, in Wirtschaftshefte der Frankfurter Zeitung Nr. 5 S. 11, 12.

Diese Entwicklung bringt es mit sich, daß der Ladenfleischer der Großstadt sich vom Handwerk zum Handel umstellt. Durch rationellen Einkauf entfällt die Notwendigkeit, größere Mengen nicht gefragter Stücke zur Wurstfabrikation zu verwenden; der Ladenfleischer geht dazu über, die feinen Wurstwaren ganz oder zum Teil von den Fleischwarenfabriken zu beziehen. Die Entwicklung der kapitalistischen Massenfilialbetriebe in den Großstädten zeigt deutlich die Tendenz vom Handwerksbetrieb zum Handelsbetrieb. Die Fleischwarenabteilungen der Warenhäuser (das Fleisch wird vom Großschlächter, Wurstwaren von der Fleischwarenfabrik bezogen) sind reine Hnadelsbetriebe.

Die Fleischversorgung einer deutschen Stadt vollzieht sich etwa nach folgendem Bilde:



Kapitel 2.

Der Viehhandel und das Fleischergewerbe.

1. Abschnitt.

Organisation:

Je mehr sich der Verbrauch in den Großstädten konzentriert (er umfaßt in der Gegenwart etwa 20% der Fleischversorgung) [3]), um so vielgestaltiger wurde die Struktur des Viehhandels. Es trat eine Arbeitsteilung ein, und vier Gruppen von Händlern können, wie erwähnt, unterschieden werden.

1. Der Aufkäufer auf dem Lande (vielfach verarmter Viehhändler), der für Rechnung des Händlers (für Konsumgenossenschaften, Warenhäuser) das Vieh in den Stallungen und auf kleineren Märkten kauft. Er arbeitet nur gegen Provision, die seine Unkosten einschließt.

2. Der Händler, der durch oder mit Hilfe seiner Unterhändler auf kleineren Märkten Vieh aufkauft und es in größeren Mengen dem Markt der Konsumorte zuführt. Er arbeitet rein kaufmännisch und sucht in Ausnützung der Konjunkturlage größtmögliche Gewinne zu erzielen. Bei starken Schwankungen der Preise ist sein Risiko beträchtlich.

3. Der Viehagent (Kommissionär), der auf dem Städt. Viehhofe gegen feste Provision an den Ladenfleischer (Großschlächter) verkauft. Er fungiert vielfach als Finanzier des Viehhändlers und gewinnt dann eine Machtstellung.

4. Der Großschlächter, der sich zumeist in größeren Städten zwischen Viehagent (Kommissionär) und Ladenfleischer einschaltet. Er gibt Fleischteile ab (Hälften, Viertel) und vermittelt den Ausgleich zwischen den einzelnen Nachfragerichtungen. Er gibt vielfach seinen Abnehmern kurzfristigen Kredit (bis zum nächsten Markttag).

Nach der Betriebszählung von 1925 ergeben sich für den Vieh- und Fleischhandel folgende Zahlen:

---

[3]) v. d. Warth, Deutsche Fleischversorgung und Verarbeitung, in Wirtschaftshefte der Frankfurter Zeitung Nr. 5 S. 11, 12.

1925	Gesamtzahl der Betr.[1])	Gesamtzahl besch. Pers.	Kleinbetrieb[2]) Anz.	Kleinbetrieb[2]) Pers.	Mittelbetrieb[2]) Anz.	Mittelbetrieb[2]) Pers.	Großbetrieb[2]) Anz.	Großbetrieb[2]) Pers.
Fleischerei und Großschlächterei	71 052	213 366	65 908	172 787	5 132	39 698	12	881
Fleischerei mit Gastwirtschaft .	11 871	39 676	10 729	30 690	1 139	8 756	3	230
Fleischwaren-Industrie . . .	1 240	17 423	699	1 761	472	7 086	69[3])	8 576
Schlachthäuser .	631	7 893	375	1 028	223	2 889	33	3 976
Talgschmelzen .	74	714	41	95	32	534	1	85
Viehhandel . . .	27 339[4])	42 164	26 960	38 763	377	3 258	2	143

[1]) Ohne die ca. 4000 sog. Nullbetriebe, in denen das Gewerbe nebenberuflich (ohne Angestellte und ohne PS) betrieben wird. — [2]) Kleinbetrieb bis 5, Mittelbetrieb bis 50, Großbetrieb mehr als 50 beschäftigten Personen. — [3]) Darunter 9 Betriebe mit insgesamt 2600, und 2 mit zusammen 1180 Personen. — [4]) Ohne ca. 6000, die das Geschäft nebenberuflich betreiben.

Gegen das Jahr 1907 (amtl. Betriebszählung) hat die Zahl der Viehhändler von 44 000 auf 33 000 (einschl. 6000 nebenberuflich tätigen), also um ein Viertel abgenommen. Vergleicht man die Zahl der Fleischerei- und Großschlächtereibetriebe (einschl. Fleischwarenindustrie): 72 292 — die Fleischereien mit Gastwirtschaft (11 871) werden sich in der Regel selbst eindecken — mit der Zahl der nur hauptberuflichen Viehhändler (Viehhandelsbetriebe): 27 339, so scheint, abgesehen von den Umsätzen, die das Bild kaum ändern können, eine nicht unbeträchtliche Übersetzung vorzuliegen, die sich letzten Endes im Preisniveau auswirken muß. Die Rationalisierung, die sich auf Grund äußerer Einflüsse: Rückgang des Fleischkonsums [4]), Inflation vollzog, wird mit dem Erstarken der Viehverwertungsgenossenschaften weiter fortschreiten.

Die Ausbreitung und Spezialisierung des Viehhandels bewirkte die Verdrängung des Viehproduzenten vom Schlachtviehmarkt, dem Ort, an dem Angebot und Nachfrage zusammentreffen und sich die Preisbildung vollzieht. Damit entfällt der Einfluß des Landwirtes auf die Preisgestaltung, und der Handel gewinnt eine dominierende Stellung. An kleinen Plätzen gestaltet sich der Verkehr zwischen Erzeuger und Verbraucher einfacher, indessen wird

[4]) In den letzten Jahren hat der Fleischkonsum die Vorkriegshöhe überschritten.

der Händler nicht ausgeschaltet. Der Handel wird unübersichtlicher und entzieht sich zumeist der öffentlichen Kontrolle. Der Händler fungiert nicht nur als Vermittler, sondern rechnet rein kaufmännisch und ist bestrebt, einen höchstmöglichen Gewinn herauszuholen. Auf diese Weise wird trotz Ausschaltung mehrerer Zwischenglieder des Handels die Handelsspanne nicht verringert. Durch Kreditoperationen in Ausnützung finanzieller Not- und wirtschaftlicher Zwangslagen, durch zweifelhafte Austauschgeschäfte (Schlachtvieh gegen Nutzvieh) wird der Erzeugerpreis gedrückt, die Handelsspanne vergrößert.

Mit der Zunahme der Schlachthäuser, deren Errichtung auf Grund sanitätspolizeilicher Erwägungen erfolgte, wurden Vieheinkauf und Warenabsatz des Fleischerhandwerks sowie der Verarbeitungsprozeß des Schlachtviehs tiefgreifend beeinflußt. Die Trennung von Schlachthaus und Laden, die Differenzierung der Qualitätsansprüche der Verbraucher führten, wie bereits in anderem Zusammenhange erwähnt, zu einer Berufsspaltung im Fleischergewerbe. Großschlächter besorgen in Berlin und Königsberg ausschließlich, in anderen Großstädten in steigendem Umfang das Schlachten und Ausschlachten des Viehs. Mit zunehmender Umstellung der Großschlächter zu Großhändlern treten neben diese die Lohn- oder Stückschlächter, die im Auftrage schlachten. Neben der vertikalen Aufspaltung im Fleischergewerbe, die sich in jüngster Zeit herausgebildet hat, geht die horizontale Gliederung in solche Betriebe, die ausschließlich oder überwiegend eine Viehgattung verarbeiten. Während die Tendenz der Handwerksbetriebe gegenwärtig in der Richtung zum Mischbetrieb zu verlaufen scheint, hat sich bei den Großschlächtern, wenigstens in den größeren Städten, die Spezialisierung auf eine bestimmte Viehart bereits allgemein durchgesetzt.

Über die hygienischen Gesichtspunkte hinaus wurde die Einrichtung kommunaler Vieh- und Schlachthöfe von volkswirtschaftlicher Bedeutung. Die amtliche Notierung der Viehpreise[5]) wurde damit erst ermöglicht. Die Preisnotierung übt auf die Preisbildung einen nachhaltigen Einfluß aus. Sie dient als Grundlage für die Preisvereinbarungen zwischen Erzeuger und Viehhändler, andererseits lehnen sich die Preise auf dem Fleischgroßmarkt, wie später gezeigt wird, eng an die auf den vorangegangenen Viehmärkten notierten Preise an. Auf der fort-

[5]) Die Notierung stützt sich in Berlin auf die eingereichten Schlußscheine.

laufenden nach festen Normen vorgenommenen Preisnotierung [6]) gründet sich die Marktbeobachtung und der zwischenörtliche Preisvergleich. Die Zentralisierung von Angebot und Nachfrage an wenigen Punkten läßt die Fülle der Interessen der an der Erzeugung, dem Handel, dem Konsum beteiligten Personenkreise wirksam in die Erscheinung treten und im Preiskampf einen Ausgleich suchen. Die an allen größeren Märkten vorhandenen Schlachthäuser in Verbindung mit Kühlhäusern haben gewisse Möglichkeiten des Ausgleichs zwischen Angebot und Nachfrage herbeigeführt; sie bewirken eine Verringerung der Preisschwankungen, soweit sich diese aus der Verderblichkeit der Fleischwaren auch durch Warenverluste ergeben. Das Sammeln und die rationelle Verwertung der Nebenprodukte wird durch die vermehrte Einrichtung öffentlicher Schlachthöfe erleichtert.

Die Zahl der Gesamtbetriebe im Fleischergewerbe hat in der Zeit von 1907 bis 1925 um 8% abgenommen.

Zahl der Gesamtbetriebe im Fleischergewerbe:

1907 (altes Reichsgebiet) [7])	96 739
1925 (neues Reichsgebiet) [8]) . . .	88 851
minus	7 888 (8%)

Der Bevölkerungsverlust (zurückgegangene Bevölkerung) beträgt gegen 1914 ebenfalls 8%. Pro Betrieb hat im Durchschnitt die Zahl der Verbraucher zugenommen.

1907: 641 Konsumenten (gerechnet auf 62,013 Millionen Einwohner),

1925: 702 Konsumenten (gerechnet auf 62,411 Millionen Einwohner).

Die Zunahme beträgt also im Durchschnitt 61 Verbraucher je Betrieb oder 10%. Die Zahl der Großbetriebe ist in dem genannten Zeitraum um 11,5% gestiegen [9]). Von den Handwerksfleischereien zählen 98% zu den Kleinbetrieben und kleineren Mittelbetrieben [10]).

---

[6]) In Berlin wurde der Schlußscheinzwang am 1. 7. 1909 eingeführt zusammen mit der Preisnotierung nach Lebendgewicht. Auf Grund der Verordnung des Reiches über Maßnahmen zur Sicherung der Fleischversorgung vom 19. 9. 1920 gelangte vom 1. 10. 1920 ab die Preisnotierung nach Lebendgewicht allgemein zur Herrschaft. Soweit der Handel nach Lebendgewicht in Frage kommt, sind heute die Voraussetzungen für eine einwandfreie Preisnotierung erfüllt.

[7]) Stat. d. Dtsch. Reiches Bd. 213 Tab. 1 a.

[8]) Stat. d. Dtsch. Reiches Bd. 413, I S. 266.

[9]) Ausschuß zur Untersuchung ... III, 8. Arbeitsgr. 3. Bd. a. a. O. S. 147.

[10]) Ausschuß zur Untersuchung ..., a. a. O. S. 147.

Der Fleischbedarf der Bevölkerung wird heute noch überwiegend durch das Fleischerhandwerk gedeckt. Daneben sind (abgesehen von den Selbstversorgern) an der Fleischversorgung beteiligt:

Fleischwarenindustrie,
Fleischgroßhandel,
Großschlächterei,
Konsumvereinsschlächtereien,
Werks- und Regiefleischereien.

Die bereitgestellten Fleischmengen aller gewerblichen Fleischversorger betragen [11]):

1913	24,70	Millionen dz
1925	23,34	„ „
1926	24,26	„ „
1927	27,56	„ „
1928	29,57	„ „

In welchem Umfange die einzelnen Betriebszweige zur Bedarfsdeckung herangezogen werden, sei im folgenden kurz erwähnt.

Die Fleischwarenindustrie.

In den 1240 Betrieben, die die Betriebszählung des Jahres 1925 ermittelte, sind eine beträchtliche Zahl Wurstfabriken enthalten, die dem Fleischerhandwerk zuzurechnen sind. Der Reichsverband der deutschen Fleischwarenindustrie gibt für 1927 nur 300 größere Fleischwarenfabriken an mit insgesamt 19 500 Arbeitern und Angestellten [12]). In der Vorkriegszeit stellten die Fabriken nur Dauerwaren her, die nach Berechnungen des Reichsverbandes der deutschen Fleischwarenindustrie an der gesamten Dauerwarenherstellung anteilig 10% ausmachten. In der Nachkriegszeit stellten die Fabriken sich wachsend auch auf fabrikmäßige Herstellung von Kochwurstwaren und Frischfleisch ein. Gleichzeitig vergrößerten sie ihren Anteil an der Dauerwarenerzeugung, der für 1925 auf 20% geschätzt wird. Dadurch ist die Fleischwarenindustrie zu einer starken Konkurrenz der Handwerksbetriebe geworden, die vielfach dazu übergehen, einen wachsenden Teil ihres Bedarfes an Dauerwaren und feinen Wurstwaren bei den Fabriken zu decken, da vielfach die eigene Herstellung nicht mehr lohnt. Die Fabriken setzen zumeist an Wiederverkäufer ab; der größere Teil geht durch Warenhäuser, Hotels, Feinkosthandlungen und sonstige Lebensmittelgeschäfte an den Konsum. Eigene Filial-

[11]) Stat. Jahrb. f. d. Dtsch. Reich 1929 S. 294.
[12]) Ausschuß f. Untersuchung ..., a. a. O. S. 164.

betriebe bestehen nur vereinzelt. Nach Angaben des Reichsverbandes der deutschen Fleischwarenindustrie wurden im Jahre 1927 beliefert in Prozenten vom Umsatz:

Lebensmittelhandel (Feinkostgeschäfte, Kolonialwarengeschäfte)	40—70%
Ladenfleischer	20—35%
Gastwirtsgewerbe (Sanatorium, Schiffahrtsgesellschaften u. ähnl.)	10—20%
Konsumvereine und Warenhäuser	10%
Reichsheer und Reichsmarine durch Spezialkonservenfabriken bis	5%

Der Fleischgroßhandel

vermittelt in der Hauptsache den Absatz des eingeführten Fleisches. Nach Angaben des deutschen Fleischerverbandes [13]) wurden umgesetzt:

1913 . . . 4 % } der gesamten verbrauchten
1926 . . . 10,2% } Fleischmenge.

Den größten Fleischhandel hat Berlin, es folgen Hamburg, die Orte mit Grenzschlachthäusern, Rheinland-Westfalen insbesondere Köln und Düsseldorf.

Die Großschlächterei:

Die Erhebungen des deutschen Fleischerverbandes ergaben für die Jahre 1908 (in Städten mit mehr als 60 000 Einwohnern), 1922 und 1925 (in Städten mit mehr als 50 000 Einwohnern) für das Deutsche Reich [14]):

1908 . . . . 1250 }
1922 . . . . 1700 } Großschlächtereibetriebe
1925 . . . . 1800 }

Die Entwicklung vollzieht sich im Reichsgebiet nicht gleichmäßig, doch ist eine starke Ausdehnungstendenz festzustellen [15]). Die zunehmende Arbeitsteilung zwischen Groß- und Ladenschlächter brachte eine Änderung der Betriebsformen der Großschlächterei gegenüber der Vorkriegszeit. Während früher die Großschlächter nur eigenes Arbeitspersonal hatten, vergeben sie heute vielfach das Schlachten und Ausschlachten der Tiere an Lohn- und Stückschlächter. Die Großschlächter stellen sich also im wachsenden Umfange auf den Verkauf ein und sollen neuerdings dazu über-

[13]) Ausschuß zur Untersuchung ..., a. a. O. S. 169.
[14]) Ausschuß zur Untersuchung ..., a. a. O. S. 170.
[15]) Ausschuß zur Untersuchung ..., a. a. O. Anlage.

gehen, große Verbraucher selbst zu beliefern. Die Belieferung der Ladenfleischer durch Großschlächter ruft zweifellos qualitative und quantitative Umsatzverschiebungen hervor.

Die Schlächtereien der Konsumgenossenschaften.

Nach Angaben des deutschen Fleischerverbandes bestanden:
1907 2 Konsumgenossenschaften mit eigener Fleischerei (Hamburg und Leipzig),
1925 28 Konsumgenossenschaften mit eigener Fleischerei.
Der Umsatz wird auf ein bis $1^1/_4$% des Gesamtumsatzes an Fleisch geschätzt. (Verschiedene Konsumvereine, die Fleisch verkaufen, beziehen von Fleischern auf Grund besonderer Preisvereinbarungen.) Trotz der Schwierigkeiten, die sich aus der Verderblichkeit des Fleisches und der unterschiedlichen Qualitätsansprüche und Geschmacksrichtungen der Verbraucher ergeben, konnte die Zahl der belieferten Vereine von 300 auf 900 innerhalb weniger Jahre gesteigert werden [16]). Der Einfluß der Konsumvereinsfleischereien auf das Fleischergewerbe trägt bisher nur örtlichen Charakter.

Werks- und Regiebetriebe.

Hierzu gehören u. a. die Schlächtereien der Reichswehr, Polizei, Krankenhäuser, Klöster, Hotels, Gefängnisse. Diese Betriebe sind gegenüber dem Handwerk begünstigt, weniger in den Erzeugungskosten als in den Vertriebskosten (für Miete, Transport, Ladenausstattung, geringere Aufwendungen).

Die Betrachtung der einzelnen Betriebszweige des Fleischergewerbes zeigt, daß sich gegenüber der Vorkriegszeit Strukturwandlungen vollzogen haben. Fleischwarenindustrie, Fleischgroßhandel und Großschlächterei haben ihre Stellung im Rahmen des Fleischergewerbes verstärkt. Die Fleischwarenindustrie hat ihre Produktionsbasis erweitert. In der Großschlächterei ist zunehmend eine Trennung der Funktionen des Fleischverkaufs im großen und des rein handwerksmäßigen Schlachtens im großen (Lohnwerk) zu beobachten. Der kleine Ladenbetrieb wird von den Schlachtungen zunehmend verdrängt, ihm ist nur die Verarbeitung geblieben, in der er durch die Konkurrenz der Fleischwarenindustrie, die Qualitätsansprüche und veränderten Geschmacksrichtungen des Konsums in jüngster Zeit eingeengt wird. Inwieweit diese Verschiebungen von Einfluß auf die Kostenfrage sind, wird an späterer Stelle behandelt.

[16]) Jahrb. d. Zentralverbandes deutscher Konsumvereine 1929 2. Bd. S. 7, 8, 144 ff.

2. Abschnitt.

Kalkulation.

1. Viehhandel.

„Die tatsächlichen Unkosten des Handels und der Vermittlung bestehen in den Transportkosten an den Verkaufsort, den Spesen und der Entschädigung für Einladung, Transport, Ausladung, den Stand- und Futtergeldern an den Märkten, Verkaufsprovisionen, Wägegebühren, Gebühren für Transportversicherungen, Verkaufsrisiko, den Zinsen für entliehenes Betriebskapital und dem Gewinn.“ [17])

Strich (Magdeburg), der stellvertretende Vorsitzende des Bundes der Viehhändler Deutschlands e. V., gibt die Kalkulation der Unkostenspanne zwischen Stall- und Marktpreis wie folgt an [18]) (hierbei sind nicht berücksichtigt Händlergewinn, Markt- und Seuchenrisiko, Allgemeinunkosten): (Statistik siehe S. 26.)

Es ist besonders schwierig, wenn nicht unmöglich, über die Gewinne im Vieh- und Fleischhandel zuverlässige Angaben zu machen.

„Die Zuschläge wechseln je nach der Saison, nach der Marktlage, nach dem Geschick des Händlers im An- und Verkauf, von Tier zu Tier, von Woche zu Woche.“ [19]) Die Schwankungen in der Nachfrage nach Qualität und Menge, die zumeist mangelhafte Einstellung der Viehhalter auf Marktmeinung und Marktlage, der unausgeglichene Warencharakter des Schlachtviehs stellen das gesamte Viehhandelsgeschäft auf durchaus schwankende Basis. Für das Gebiet der Grafschaft Glatz stellt Oppersdorf [19]) für das Jahr 1911 fest, daß sich das Kapital in der Viehhaltung mit 2 bis 6%, im Handel mit 13,5%, der Fleischerei mit 11,6% verzinst. Hierbei sind Stückgewinne des Handels von 3,5 bis 27 RM. berücksichtigt, wobei ein jährlicher Umsatz von 200 Stück Großvieh, 300 Kälbern, 200 Schweinen zugrunde gelegt wird. Nach der Mitteilung des Bundes für Viehhändler vom 24. 11. 1922 soll der Durchschnittssatz der Gewinne beim Schlachtviehhandel 1 bis 3%, beim Schlacht- und Nutzviehhandel (gemischter Betrieb) 3 bis 5%, beim reinen Nutzviehhandel 6 bis 8% des Umsatzes betragen. Es ist zu vermuten, daß diese Sätze hinter den tatsächlichen Zuschlägen zurückbleiben.

---

[17]) Die Organisation der Schlachtviehverwertung, a. a. O. S. 13.

[18]) Allgemeine Viehhandelszeitung, Berlin, Beilage vom 11. 2. 1927.

[19]) Graf v. Oppersdorf, Die Produkte der Viehzucht und der genossenschaftl. Handel, Habelschwerdt 1911, S. 40.

Kalkulation der Unkostenspanne zwischen Stall- und Marktpreis.

	Rinder			Schweine		
	100 km %	200 km %	400 km %	100 km %	200 km %	400 km %
Fracht	1,50	2.35	3,60	1,15	1,70	2,90
Transportspesen	1,10	1,50	2,70	0,70	0,85	1,20
Viehhofsunkosten	1,00	1,00	1,00	1,05	1,05	1,05
Agentenprovision, einschl. Versicherung	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Gewichtsverlust	9,50	11,50	14,00	8,50	10.00	11,00
Umsatzsteuer	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75
Bankspesen	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
Transportrisiko	0,50	0,50	0.50	1,00	1.00	1,00
Sa.	16,95	20,20	25,15	15,75	17,95	20,50

	Schafe			Kälber	
	100 km %	200 km %	400 km %	100 km %	200 km %
Fracht	2,75	4,00	6,50	2,00	2,90
Transportspesen	2,00	2,20	2,50	1,45	1,60
Viehhofsunkosten	3,00	3,00	3,00	2,55	2,55
Agentenprovision, einschl. Versicherung	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Gewichtsverlust	9,50	11,00	13,00	9,00	11,00
Umsatzsteuer	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75
Bankspesen	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
Transportrisiko	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
Sa.	20,85	23,80	28,60	18,60	21,65

a) Fracht- und Transportspesen: Bei 100 km Transporte von 6 Rindern oder 25 Schweine (über 75 kg) oder 40 Kälbern oder Schafen; bei 200 km Transporte von 9 Rindern oder 40 Schweinen oder 70 Kälbern oder Schafen; bei 400 km Transporte von 12 Rindern oder 40 Schweinen oder 80 Schafen.

b) Bei den Viehhofskosten und Agentenprovisionen: die diesbezüglichen Kosten zu Magdeburg.

c) Beim Gewichtsverlust: eine Abnahme der Tiere zwischen dem ersten und zweiten Futter und Vergleich dieses Gewichts mit dem Marktgewicht nach der neuen Futterordnung auf den Schlachtviehmärkten.

d) Bei den Bankspesen: einen Zinssatz von 9% p. a. und seine Inanspruchnahme des Kredits bei 100 und 200 km Transport von 4, bei 400 km von 6 Tagen.

e) Als Schlachtviehpreise: die von der Firma Strich (Magdeburg) im Jahre 1926 auf dem Viehhof zu Magdeburg tatsächlich erzielten Schlachtviehdurchschnittspreise. Dieselben betragen für Rinder pro Stück ca. 455 RM., für Schweine ca. 180 RM., für Kälber ca. 55 RM., für Schafe ca. 40 RM.

2. Das Fleischergewerbe.

Die verschiedenartigen Bedingungen, unter denen die einzelnen Betriebe in den verschiedenen Landesteilen und Städten arbeiten, die mannigfaltigen Qualitätsunterschiede des Schlachtviehs bewirken, daß die Höhe der Zuschläge, die zur Feststellung der Verkaufspreise auf die Einkaufspreise erhoben werden, innerhalb gewisser Grenzen schwankt. Vielfach werden auch heute noch die Unkostensätze nicht auf Grund einer exakten Kalkulation, sondern erfahrungsgemäß, in Rücksicht auf Konkurrenz- und Nachfrageverhältnisse festgelegt.

a) Großschlächter.

Ein mittlerer Betrieb der Engrosschlächterei, eine Genossenschaftsschlächterei, die von 8 Schlächtern betrieben wird, eigene Verkaufsabteilung- und Lagerräume besitzt und Rinder, Schweine, Kälber, Hammel schlachtet, macht folgende Angaben über ihre Kalkulation [20]).

Zu dem Einkaufspreis werden sämtliche Unkosten einschließlich 1% Delkredere und 2% für Unternehmerlohn und Gewinn zugeschlagen. Die Summe ergibt den Verkaufspreis des Schlachtgewichts zuzüglich der Nebenprodukte. Beispiel [20]):

Lebendgewichtseinkauf.

1928	RM.	1913	RM.
100 Schweine, 10 000 kg à 1,50	15 000,—	100 Schweine, 10 000 kg à 0,90	9 000,—
Staatl. Schlachtsteuer à 6,—	600,—	Städt. Schlachtsteuer	
Staatl. Versicherg. à 1,—	100,—	Städt. Schlachtgebühr à 2,—	200,—
Städt. Schlachthofgebühr à 5,—	500,—	à 2,50	250,—
Verkaufsstandmiete . . .	35,—	Staatl. Versicherg. à 1,—	100,—
Kühlzelle	25,—	Verkaufsstandmiete . . .	15,—
Umsatzsteuer $^3/_4$% . . .	130,—	Kühlzelle	12,—
1% sonstige Steuern und soziale Lasten	150.—	Sonstige Lasten	15,—
2 Gesellen à 55,— . . .	110,—	2 Gesellen à 22,—	44,—
Schlachtlohn à 1,50 . . .	150,—	Schlachtlohn à 0,40 . . .	40,—
Transport und sonstige Spesen	75,—	Transport und sonstige Spesen	50,—
1% Delkredere u. Risiko	150,—	1% Delkredere u. Risiko	90,—
2% Unternehmerlohn und Gewinn	300,—	2% Unternehmerlohn und Gewinn	180,—
	17 325,—		9 996,—
Unkosten insgesamt . . .	2 325,—	Unkosten insgesamt . . .	990,—
Unkosten in Prozent des Einkaufspreises 15,5%		Unkosten in Prozent des Einkaufspreises 11,7%	
Unkostensteigerung gegen 1913 ca. 135%			

Verkauf nach Schlachtgewicht.

100 Schweine 8390 kg				100 Schweine 8390 kg		
2% Schwund 167 kg				2% Schwund 167 kg		
	8223 kg	à 2,—	16 446,—	8223 kg	à 1,13	9 292,—
Innereien u.				Innereien u.		
Lebern . .	460 kg	à 1,60	736,—	Lebern . .	460 kg à 1,30	598,—
Darm . . .		à 1,50	150,—	Darm . . .	à 1,—	100,—
			17 332,—			9 990,—

Der Unkostenzuschlag (einschließlich Unternehmerlohn und Gewinn) auf den Einkaufspreis wäre demnach von 11,7% (1913) auf 15,5% (1928) und absolut um ca. 135% gestiegen. Abgesehen von den Schweinepreisen, die 1928 hoch lagen, wird die Verteuerung der Unkosten in der Hauptsache durch erhöhte Steuern, Gebühren, Mieten und Löhne bewirkt. Das Unternehmen arbeitet mit einem Kapital von ca. 90 000 RM. und hatte Umsätze in Höhe von

1926 . . . . . 2 568 948 RM.
1927 . . . . . 2 550 833 RM.

Die Unkosten für das Jahr 1927 werden wie folgt genannt [21]):

Unkosten:	RM.	Prozent v. Gesamt
Zoll und städtische Einfuhrgebühr	7 805,75	2,5
Fracht, Transport	11 668,19	3,5
Schlacht-, Wiege-, Hakengebühr	154 177,10	50,0
Untersuchungsgebühren	2 949,99	1,0
Reisespesen, Versicherung	2 247.50	0,5
Postspesen	1 645,81	0,5
Kontorutensilien	892,69	—
Bankspesen (ausschl. Zinsen)	18,79	—
Mieten	13 843,15	4,5
Licht, Feuerung	890,20	—
Löhne, Gehälter	67 531,35	22,5
Verschiedenes u. Steuern (Umsatz-, Körperschafts- u. Gewerbesteuer)	45 260,46	15,0
	308 930,98	100,0

308 930,98 RM. Unkosten auf 2 550 833 RM. Umsatz = 11,7%.

Die Unkosten hätten sich danach ohne Delkredere, Risiko, Unternehmerlohn und Gewinn, die oben mit 1 + 2 = 3% angegeben werden, auf 11,7% belaufen.

---

[20]) Ausschuß zur Untersuchung . . ., a. a. O. S. 216, 217.
[21]) Vgl. hierzu Ausschuß zur Untersuchung . . ., a. a. O. S. 217 ff.

b) Ladenfleischer:

Das Ladenfleischergewerbe hat gegenüber der Vorkriegszeit mit erhöhten Kosten im Einkauf und in der Verarbeitung zu rechnen [22]).

Die Schlachtausbeute des Rinderschlachtviehs wird gegenüber der Vorkriegszeit um 3—7% geringer angegeben. Nur bei Schweinen und Kälbern ist die Verwertbarkeit des Viehs bis 1926 etwas günstiger als in der Vorkriegszeit.

Die Verarbeitungskosten erhöhten sich durch die Einführung des Achtstundentages; dadurch wurde trotz wachsender Handelstätigkeit in der Fleischerei und vermehrte Anwendung von Maschinen die Mehreinstellung von Arbeitskräften erforderlich. „Während die Durchschnittsumsätze je Betrieb im Vergleich zur Vorkriegszeit ziemlich unverändert geblieben sind, hat sich die Zahl der durchschnittlich von einem Betrieb in der Verarbeitung beschäftigten männlichen Arbeitskräfte von 1,79 im Jahre 1907 auf 2,13 im Jahre 1925 (nach den amtl. Betriebszählungen) erhöht [23]). Die Verkürzung der Arbeitszeit bewirkte eine starke Vermehrung der Lohnschlächter in den Schlachthäusern. Die Löhne sind bei weitgehender Staffelung um durchschnittlich 60 bis 100% gestiegen.

Gesellen im 5. Berufsjahr	1913 [1])	1927 [2])	1928 [3])
Barlohn pro Woche	18.—	30.—	36.—
Naturallohn pro Woche . . .	8.—	10.—	10.—
Gesamtlohn	26.—	40.—	46.—

[1]) 76 Std. einschl. Pausen f. Lohnschlächter.
[2]) 48 Std. ohne Pausen.
[3]) 54 Std. ohne Pausen.

Steuern und Soziallasten haben sich erhöht. Der Anteil der Löhne, Steuern und Soziallasten am Gesamtumsatz schwankt. Der deutsche Fleischerverband [24]) gibt folgende Kalkulationsunterlagen für 4 Betriebsklassen. Die Betriebe A und B beschäftigen Gesellen, Lehrlinge, Ladenpersonal und Dienstboten, C und D arbeiten nur mit Lehrlingen und Dienstboten. In Prozenten des Gesamtumsatzes betragen:

---

[22]) Vgl. hierzu Ausschuß zur Untersuchung ..., a. a. O. S. 155 ff.
[23]) Vgl. Ausschuß zur Untersuchung ..., a. a. O. S. 154 (u. 149).
[24]) Vgl. Ausschuß für Untersuchung ..., a. a. O. S. 155 ff.

	Löhne und Kost	Geschäftssteuern (Umsatz-, Gewerbe- u. Industr.-Belastg.) u. Hauszinssteuer	Soziale Belastung (Kranken-, Unfall-, Inval.-, Angest.- u. Arbeitsl.-Vers.)	Insgesamt
	%	%	%	%
Betrieb A	7,52	1,55	0,45	9,52
„ B	4,31	2,18	0,46	6,95
„ C	2,47	1,36	0,25	4,08
„ D	2,29	1,19	0,25	3,73

Es zeigt sich hieraus, daß der Anteil dieser Kosten am Gesamtumsatz sehr hoch ist. Die Rentabilität des Betriebes hängt daher in hohem Maße von „günstigem Vieheinkauf, rationellem Fleischverkauf, rationeller Fleischverwertung" ab. Die kaufmännische Befähigung des Inhabers ist also ausschlaggebend für den Geschäftserfolg.

Schließlich haben sich auch die Verkaufskosten erhöht. Die gesteigerten Ansprüche der großen Masse der Verbraucher machen erhöhte Aufwendungen in Qualität und Darbietungsform der Waren erforderlich. Die Arten der Wurst- und Fleischwaren wurden vermehrt infolge Verfeinerung der Qualitätsansprüche. Mehr Verkaufspersonal ist erforderlich, da die Kunden eine schnellere und angenehmere Bedienung wünschen und die Nachfrage sich vielfach an wenigen Tagesstunden zusammendrängt. Verbesserung der Laden- und Fensterausstellung, sorgfältigere Verpackung, Lieferung ins Haus erhöhen die Unkosten. Da durchschnittlich kleinere Quantitäten als in der Vorkriegszeit gekauft werden, entstehen größere Verluste beim Einhauen und Wiegen. (Die geringere Verwertbarkeit der Abfallstücke bewirkt Verteuerung der guten Fleischsorten.) Neben diesen kostensteigernden Faktoren fallen die kostensenkenden weniger ins Gewicht: Zunahme der Maschinenverwendung [25]), bessere Verwertung der Nebenprodukte [26]).

Der Aufschlag, der vom Fleischergewerbe auf den Einkaufspreis berechnet wird, ist nicht exakt festzustellen. Er schwankt

[25]) Der Fleischereibetrieb ist materialintensiv.

[26]) Die Nebenprodukte: Häute, Felle, Talg, Fette, Blut, Därme, Knochen, Borsten, Hörner und Klauen können infolge der Ausbreitung des Genossenschaftswesens besser als in der Vorkriegzeit verwertet werden. Am weitesten verbreitet ist die genossenschaftliche Verwertung von Häuten und Fellen. Durchschnittlich soll die Verwertung der Nebenprodukte eines Rindes von 40—50 RM. (1913) auf 60—70 RM. (1927) gestiegen sein (vgl. Ausschuß zur Untersuchung ..., a. a. O. S. 217).

nach der Art und dem Umfang der Verarbeitung. Durchschnittlich werden nach Ermittlungen der freien Fleischerinnung[27]) als Frischfleisch verkauft: zwei Teile Schweinefleisch, ein Teil Rindfleisch. Insgesamt werden in den meisten Geschäften zwei Drittel Fleisch-, ein Drittel Wurstwaren umgesetzt.

Spezielle Kalkulationsbeispiele[28]).
Kalkulationen für 1927.

Kalkulation auf Rindfleisch.

1 Rind (Kalbin), 950 Pfd. lebend, je Pfd. 55 Pfg.	522,50 RM.
Hierzu etwa 24% Unkosten	125.40 „
	647,90 RM.
Hiervon ab der Nebenerlös	97.05 „
	550,85 RM.

$\frac{550{,}85}{446} = 1{,}23$ RM.

Der Gestehungspreis des Fleisches mit Knochen würde demnach pro Pfd. 1,23 RM. betragen. Hierin ist noch kein Reinverdienst enthalten. Nun hat die Differenzierung einzutreten bei knochenlosem Fleisch und ausgesuchten Stücken nach oben, bei Kochstücken und fetten Stücken nach unten.

Schlachtverlust 48% = 456 Pfd., mithin Schlachtgewicht warm	494 Pfd.
ab 2% Warmgewichtsverlust	10 „
Effektivschlachtgewicht	484 Pfd.
ab 8% für Hau-, Schwund- u. Einwiegeverlust	38 „
Fleischgewicht m. Knochen	446 Pfd.

Nebenerlös:

65 Pfd.	Haut	je 88 Pfg.	=	57,20 RM.
25 „	Talg	„ 30 „	=	7,50 „
20 „	Kopf	„ 25 „	=	5,— „
3,5 „	Zunge	„ 150 „	=	5,25 „
8 „	Lunge	„ 20 „	=	1,60 „
2 „	Herz	„ 50 „	=	1,— „
2 „	Milz	„ 20 „	=	—,40 „
8 „	Leber	„ 100 „	=	8,— „
12 „	Ramp.	„ 30 „	=	3,60 „
	Füße		=	1,50 „
	Därme		=	6,— „
			Sa.	97,05 RM.

Kalkulation auf Schweinefleisch.

1 Schwein, 240 Pfd. lebend, je Pfd. 67 Pfg.	160,80 RM.
Hierzu etwa 24% Unkosten	38,60 „
	199,40 RM.
Hiervon ab Nebenerlös	20,15 „
	179,25 RM.

$\frac{179{,}25}{148} = 1{,}20$ RM.

Schlachtverlust 22% = 52,8 Pfd., mithin Schlachtgewicht warm	187,2 Pfd.
ab 2% Warmgewichtsverlust	3,7 „
Effektivschlachtgewicht	183,5 Pfd.
ab 8% für Hau-, Schwund- u. Einwiegeverlust	14,5 „
	169,0 Pfd.
ab für Pfoten, Eisbeine u. Kopf	21,0 „
Fleischgewicht m. Knochen	148,0 Pfd.

[27]) Ort ist nicht angegeben. Vgl. Ausschuß zur Untersuchung ..., a. a. O. S. 204 ff.

[28]) Vgl. Ausschuß zur Untersuchung ..., a. a. O. S. 207.

Nebenerlös:

7	Pfd. Gehäng mit Zunge je 80 Pfg.	=	5,60 RM.
2,5	„ Mickerfett je 50 Pfg.	=	1,25 „
8	„ Eisbein je 80 Pfg.	=	6,40 „
3	„ Pfoten je 30 Pfg.	=	0,90 „
10	„ Kopf ohne Backenje 40 Pfg.	=	4,— „
	Därme	=	2,— „
		Sa.	20,15 RM.

Nach Aussagen der Sachverständigen schwankt der Aufschlag zwischen 12 und 25% des Einkaufspreises [29]). Von dieser Bruttoverdienstspanne sind 10—17% Betriebsunkosten, 2—8% Gewinn. „Am häufigsten ist ein Unkostenzuschlag von 15% auf den von Abfallerträgen entlasteten, mit den Gewichtsverlusten usw. belasteten Einkaufspreis; dazu kommt ein Gewinnaufschlag von 6% auf die gesamten Selbstkosten.“ [29]). Die Kleinverkaufspreise im Fleischergewerbe sind weniger das Ergebnis einer Kalkulation, vielmehr werden sie durch die Angebots- und Nachfrageverhältnisse bestimmt. In der Gegenwart liegen die Verhältnisse durchschnittlich so, daß nach jedem Vieheinkauf nach den Preis- und Qualitätsverhältnissen neu kalkuliert wird.

c) Die Fleischwarenindustrie.

Kalkulationsbeispiel für den Durchschnitt der Unkostenbelastung [30]).

Gehälter	1—1,5%
Löhne	6—8,5%
Soziallasten	1,5%
Inkasso	1 %
Reklamation	1 %
Warenschwund	0,5%
Mundraub	0,75%
Fehlfabrikate	0,5%
Kochverluste	1,25%
Reparaturen Unterhaltung der Räume	6,9%
Transport	2,5%
Frachten	1 %
Zinsen	2,5%
Abschreibungen	1 %
Delkredere	0,5%
Reklame	1 %
	31,9%

[29]) Ausschuß zur Untersuchung ..., a. a. O. S. 163.
[30]) Ausschuß zur Untersuchung ..., a. a. O. S. 234.

Die Unkostensätze schwanken und werden mit 25 bis 35% vom Umsatz angegeben. Diese Ziffern sind als sehr hoch zu bezeichnen, wenn man berücksichtigt, daß die Fleischereibetriebe mit durchschnittlich 10—17% Unkosten (siehe oben) auskommen. Wenn auch zu berücksichtigen ist, daß es sich bei der Produktion der Fleischwarenfabriken um Qualitätswaren handelt, auf deren Herstellung mehr Arbeit verwandt werden muß, so steht dem gegenüber, daß der Vieheinkauf billiger bewerkstelligt werden kann. Denn das Vieh wird in größeren Posten eingekauft, und erfahrungsgemäß nehmen die Fabriken die Überfälle der überfahrenen Märkte; auch können die Preisschwankungen durch sie besser ausgenützt werden.

3. Abschnitt.

Die Handelsspanne.

„Die mannigfache Umwandlung, die das Rohprodukt, das Lebendvieh, durch Zerlegung und Verarbeitung erfährt, bis es als Halbfertigprodukt oder Fertigprodukt in die Hand der Hausfrau kommt, die großen Unterschiede in der Bewertung der einzelnen Fleischteile, die erheblichen Qualitätsunterschiede, die Vermischung verschiedener Rohprodukte in der Wurst, die starken Schwankungen von Angebot, Nachfrage, Preis- und Betriebsunkosten und vor allem die Unmöglichkeit, diese Faktoren alle statistisch zu erfassen, machen die ganze Materie der Preisspanne außerordentlich verworren und undurchsichtig.“ [31])

Es würde den Rahmen der Arbeit überschreiten, in eine exakte Untersuchung des gesamten Preisspannenproblems einzutreten. Die Frage soll hier nur angeschnitten werden, um die Preiszusammenhänge zu klären.

1. Der Fleischgroßhandel.

Zwischen den Preisen auf dem Fleischgroßmarkt und den Viehpreisen besteht ein enger Zusammenhang, wie das Berliner Beispiel zeigt (vgl. Tabellen 1 und 2). Einem Steigen bzw. Fallen der Viehpreise entsprechen gleichartige Bewegungen der Fleischpreise. Es ist fast ein Parallelismus in der Entwicklung der Preiskurven festzustellen. Die Rinderpreiskurve nimmt einen ruhigeren Verlauf als die Schweinepreiskurve. Dies hängt in der Hauptsache

[31]) v. d. Warth, Die Preisspanne im Kleinhandel mit Fleisch, Arbeiten der Reichsforschungsstelle für landw. Marktwesen, Sonderdruck aus Magazin der Wirtschaft Nr. 4 vom 23. 1. 1931 S. 6.

von den unterschiedlichen Schwankungen der Auftriebsziffern ab, wie bei der Erörterung des Preisproblems gezeigt werden soll. Grundsätzlich bestimmt den Preis das Kräfteverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage, wobei die Dringlichkeit entscheidend mitwirkt. Das Dringlichkeitsmoment tritt für den Verkäufer (am Markt) von Lebendvieh, einer empfindlichen, durch Frachten und Spesen vorbelasteten Ware, stark in die Erscheinung; die Höhe des Angebotes auf dem Viehhof wird also für die Preishöhe bestimmend. Da das Angebot auf dem Fleischgroßmarkt im wesentlichen von dem Angebot auf dem vorangegangenen Viehmarkt abhängt, wirkt sich also auch die Angebotshöhe von Lebendvieh auf die der Fleischgroßhandelspreise bestimmend aus. Hierbei ist nicht zu verkennen, daß umgekehrt die Marktlage am Fleischgroßmarkt die Preisbildung am Viehmarkt beeinflussen kann. Ist das Fleisch schwer abzusetzen oder geben die Preise für einige Fleischstücke nach, so übt dies einen Preisdruck auf den nächsten Viehmarkt aus. Die teilweise unterschiedlichen Entwicklungen der Vieh- und Fleischpreiskurven lassen darauf schließen, daß sich auf die Bildung der Fleischgroßhandelspreise auch andere Einflüsse geltend machen. Hierzu sind vornehmlich Witterungseinflüsse und größere Zufuhren auswärtigen Fleisches zu rechnen.

Der Höhe der Handelsspanne, die die fixen Kosten der Betriebsführung umschließt, sind durch das Kräfteverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage Grenzen gesetzt. Auf dem Berliner Fleischgroßmarkt bilden die Hauptschicht der Verkäufer die Großschlächter, die sich in der Hauptsache auf dem Viehhof eindecken. Daneben treten auswärtige Fleischer aus der näheren oder weiteren Umgebung Berlins auf.

Die Hauptschicht der Käufer bilden die Ladenfleischer; daneben treten Warenhäuser, Fleischwarenfabriken, Konsumgenossenschaften, Gastwirte als Käufer auf.

Die Zahl der Großschlächter hat, wie früher erwähnt, in der Nachkriegszeit zugenommen (Berlin 1913: 321, 1928: 750). Die Gründe hierzu liegen zweifellos in den Strukturwandlungen, die sich im Fleischergewerbe in der Nachkriegszeit vollzogen. Aus der Tatsache, daß die Ladenfleischer zunehmend dazu übergehen, Fleisch zu kaufen und nicht mehr selbst zu schlachten, erhellt, daß sich auch die Umsätze im Fleischgroßhandel erhöht haben. Es ist aus der Vermehrung der Großfleischer nicht ohne weiteres auf eine Vergrößerung der Handelsspanne zu schließen. Die zunehmende Konkurrenz der Großschlächter hat den Kampf um den Kunden verschärft. Der zunehmenden Zahl der Großschlächter steht eine

gleichbleibende, vielleicht abnehmende Zahl der Ladenschlächter [32]) gegenüber. Die leichte Verderblichkeit des Fleisches, die Veränderungen im Geschmack und Aussehen und der Gewichtsverlust bei Lagerung zwingen den Großschlächter, nach Möglichkeit bis zum nächsten Markttag das Frischfleisch zu verkaufen. In dem Maße, in dem die Ladenfleischer als Hauptkäuferschicht die Konkurrenzverhältnisse und die Zwangslagen der Großschlächter für sich ausnützen können, werden sie tauschwirtschaftlich überlegen. Die Kreditgewährung an die Ladenfleischer ist, wie Sennewald [33]) sicherlich richtig betont, ein Mittel der Kundenwerbung, das gefordert wird, ohne ein Abhängigkeitsverhältnis zu begründen, das in entsprechender Preisbemessung seinen Ausdruck findet. Der Preisdruck, den die Ladenfleischer ausüben können und, da sie als Fachleute den Großschlächtern gegenübertreten, sicherlich ausüben, hält die Handelsspanne in angemessenen Grenzen.

2. Der Kleinhandel mit Fleisch.

Die Errechnung vergleichbarer Großhandels- und Kleinhandelsfleischpreise ist, selbst bei isolierter Betrachtung eines Gemeindeverbandes, z. B. Berlin, mit Schwierigkeiten verknüpft.

Die Notierung auf dem Fleischgroßmarkt erfolgt nach Hälften geschlachteter Schweine bzw. Vierteln geschlachteter Rinder. Der Handel erstreckt sich jedoch auch auf einzelne Fleischteile, deren Umsatz am Gesamtumsatz, gemessen für Schweinefleisch, am Berliner Markt etwa die Hälfte ausmachen soll [34]). Für die Preisbemessung einzelner Fleischteile im Großhandel fehlt jede amtliche Unterlage. Die Preisnotierung auf den Fleischgroßmärkten hat keine reichs- oder landesgesetzlichen Grundlagen, sondern beruht auf einer Anordnung der Marktverwaltung. Der Preisnotierungskommission dienen als Unterlage für die Preisfestsetzung schriftliche Umfragen bei vertrauenswürdigen Verkäufern und Käufern. Ein weiterer Mangel ist darin zu erblicken, daß die Notierung in Berlin nur an den Hauptmarkttagen (Montag und Donnerstag) vorgenommen wird, während die Umsätze an anderen Wochentagen teilweise von beträchtlichem Um-

[32]) Nach den Ergebnissen der Betriebszählung kommen in Berlin 1907 802 Einwohner, 1925 896 Einwohner auf einen Fleischereibetrieb. Hierzu ist allerdings zu bemerken, daß sich die Angaben über die Zahl der Fleischereibetriebe auf „Alt-Berlin" beziehen, da für Groß-Berlin keine Vergleichsmöglichkeiten mit dem Jahre 1907 bestehen.

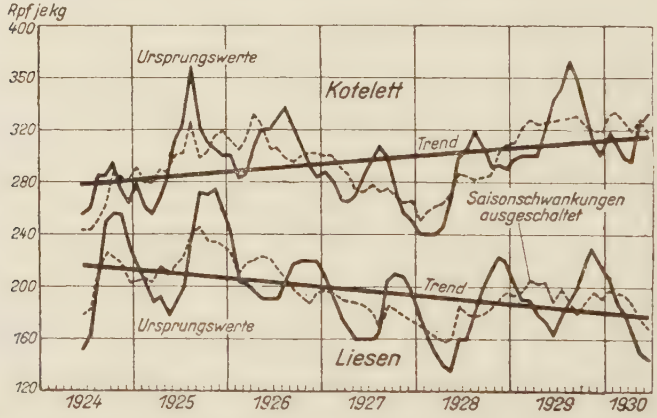
[33]) Sennewald, Die Marktverhältnisse für Schweine und Schweinefleisch in Berlin, a. a. O. S. 50.

[34]) Vgl. hierzu Sennewald a. a. O. S. 52 ff.

fange sind. Die Notierung gibt also nur ein Zerrbild der wirklichen Marktlage.

Die amtliche Notierung [35]) der Kleinhandelspreise für Fleisch in Berlin beruht auf einer Enquête in 100 Fleischerläden, die nach den besonderen Absatzverhältnissen in den verschiedenen Stadtteilen sorgfältig ausgewählt sind. (In Berlin gibt es ca. 3000 Fleischerläden, die Enquête erstreckt sich also auf $3^1/_3$‰.) „Selbst unter diesen 100 Preisen ergeben sich für dasselbe Fleischstück an demselben Tage Preisunterschiede von über 100%, die im wesentlichen durch die Verschiedenheiten der Qualitäten, der Wettbewerbsverhältnisse, Unkostenbelastung u. a. m. bedingt sind.“ [36]) Aus den Ergebnissen der Enquête zeigt sich, daß jeder Einzelteil des Tierkörpers seine eigene Preishöhe und Preisbewegung hat.

Kleinhandelspreise für Schweinefleisch [37]).



Während sich der Kottelettpreis in der beobachteten Zeitspanne (1924—1930) stark nach oben bewegt, bewegt sich der Liesenpreis nach unten. „Zwischen diesen beiden Extremen liegen strahlenförmig die Preise für die übrigen Teile des Tierkörpers beim Schwein.“ [37]) So haben Kamm und Bauch im beachteten Zeitraum einen aufsteigenden, Dickbein einen etwa gleichbleibenden,

[35]) Durch das Statist. Amt der Stadt Berlin.

[36]) v. d. Warth, Die Preisspanne im Kleinhandel mit Fleisch, aus Mag. der Wirtschaft Nr. 4 vom 23. 1. 1931, Sonderdruck S. 7.

[37]) Quelle: Arbeiten der Reichsforschungsstelle für landw. Marktwesen; v. d. Warth, Die Preisspanne im Kleinhandel mit Fleisch, Sonderabdruck aus Magazin der Wirtschaft Nr. 4 vom 23. 1. 1931 S. 8.

Rückenfett einen abwärts gerichteten Trend (Entwicklung über längere Zeiträume). Aus dieser Entwicklung ist zu erkennen, daß die Nachfrage nach fettarmen Fleischteilen im Wachsen begriffen ist. Bei Rindfleisch weist der Trend für Bratfleisch eine stark ansteigende, für Kochfleisch eine weniger ansteigende, für Talg eine absteigende Richtung auf.

Um einen vergleichbaren Kleinhandelspreis zu erhalten, ist der gewogene Preisdurchschnitt der Teile, die gewichtsmäßig und nach ihrer Preisbewegung den Hauptausschlag geben, zu errechnen. Da für Schweinefleisch die statistischen Unterlagen selbst für Berlin für diese Zwecke noch unzureichend waren, hat die Reichsforschungsstelle für landwirtschaftliches Marktwesen durch Sondererhebungen aus den Büchern von Einzelbetrieben in neuester Zeit die Preisbewegung der fehlenden Fleischteile festgestellt [38]). Nach diesen Unterlagen wird für Berlin ein exakter Durchschnittspreis laufend errechnet. Für Rindfleisch gibt der gewogene Durchschnitt aus den drei statistisch ermittelten Preisen [39]) die Gesamtbewegung richtig wieder [40]). Für Kalb- und Hammelfleisch verläuft die Preisbewegung für alle Fleischteile im wesentlichen parallel [40]).

Ein vergleichbarer Großhandelspreis — der Großhandelspreis für die einzelnen Fleischstücke wird, wie erwähnt, bisher noch nicht notiert — wird aus dem Durchschnitt der Preise der einzeln notierten Klassen, die mit den entsprechenden Auftriebziffern auf dem vorangegangenen Viehmarkt gewogen sind, errechnet.

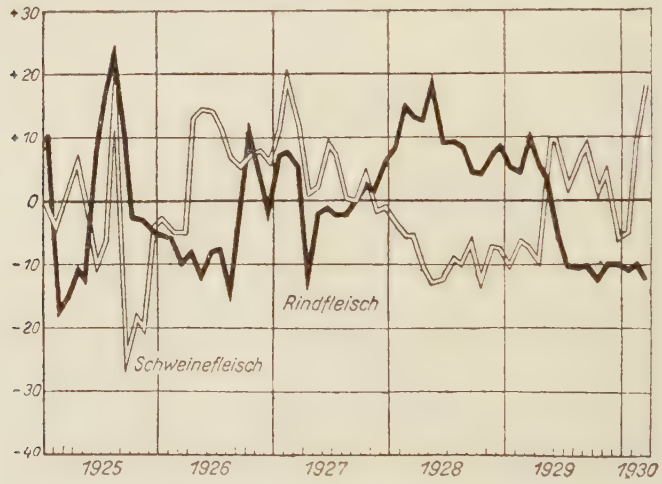
Verfolgt man die Großhandels- und Kleinhandelspreise für Fleisch über größere Zeitabschnitte (1925—1930 nach obiger Zeichnung), so zeigt sich, daß die Spannen stark schwanken. Aus dem Verlauf der Brutto-Preisaufschlagkurven von Rind- und Schweinefleisch (vgl. oben) läßt sich eine gewisse Gegensätzlichkeit der Bewegung erkennen. Es ist der Ansicht v. d. Warths zuzustimmen, daß sich diese Erscheinung auf folgende Ursachen zurückführen läßt. Der Ladenfleischer einer Großstadt kann in seiner Preisbemessung der sprunghaften Entwicklung auf den Vieh- und Fleischgroßmärkten nicht folgen, ohne Gefahr zu laufen, die Richtung und Höhe der Nachfrage zu seinen Ungunsten zu beeinflussen. Er ist bestrebt, einen Preisausgleich innerhalb der verschiedenen Fleischgattungen und Fleischsorten vorzunehmen. Er wird z. B.

---

[38]) Vgl. hierzu v. d. Warth a. a. O. S. 12 ff.
[39]) Durch das Stat. Amt der Stadt Berlin.
[40]) Vgl. hierzu v. d. Warth a. a. O. S. 12 ff.

beim Steigen der Schweinepreise zunächst seine alten Preise überwiegend beibehalten, sich also mit einer geringeren Spanne begnügen, bei gleichzeitigem Fallen der Rinderpreise aber den Preis nicht herabsetzen, um in der höheren Spanne einen Ausgleich zu haben. Erst nach Erkennen der Grundtendenz der Großhandelspreise wird die Regulierung erfolgen, nicht schematisch, sondern nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Der Großstadtfleischer, der in der Regel mehrere Fleischgattungen und damit eine Fülle von Einzelteilen führt, hat naturgemäß das Bestreben, alle Stücke zu verkaufen. Er wird auf begehrte Stücke einen höheren Aufschlag

Brutto-Preisaufschlag bei Rindfleisch und Schweinefleisch, Saisonschwankungen ausgeschaltet, in Prozenten des Trend [41]).



legen als auf minder begehrte, also auch auf diese Weise seinen Absatz zu regulieren suchen. Daß sich der Ausgleich der Preise innerhalb einer Fleischgattung in Anlehnung an die Großhandelspreise vollzieht, zeigt nachstehendes Kurvenbild, das die Monatsdurchschnittspreise im Groß- und Kleinhandel mit Schweinefleisch gegenüberstellt.

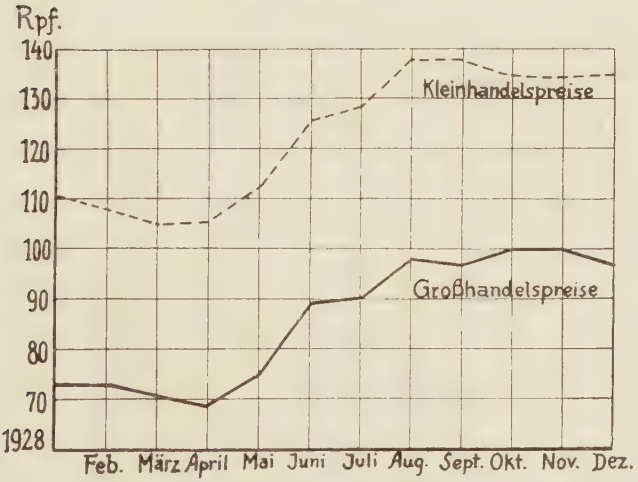
---

[41]) Quelle: Arbeiten der Reichsforschungsstelle f. landw. Marktwesen; v. d. Warth, Die Preisspanne im Kleinhandel mit Fleisch, Sonderdruck aus Magazin der Wirtschaft Nr. 4 vom 23. 1. 1931 S. 16.

Großhandels- und Kleinhandelspreise für Schweinefleisch in Berlin im Jahre 1928 für 1 Pfund in Reichspfennig[42]).

	Großhandelspreis[43])	Kleinhandelspreis[44])
Januar . . .	73	110,37
Februar . . .	73	107,95
März	71	104,90
April	69	105,62
Mai	75	111,95
Juni	89	125,75
Juli	90	128,50
August . . .	98	137,90
September . .	97	137,85
Oktober . . .	100	134,75
November . .	100	134,50
Dezember . .	97	134,90

Kurvenbild.



Die Tatsache, daß die Ladenfleischer die Spannen der einzelnen Fleischgattungen untereinander ausgleichen — ein ähnlicher

[42]) Sennewald, Die Marktverhältnisse für Schweine u. Schweinefleisch in Berlin, Arb. d. Landwirtschaftskammer f. d. Prov. Brandenburg u. f. Berlin Heft 72, Berlin 1930, S. 96.

[43]) Berliner Wirtschaftsberichte 1929.

[44]) von der preußischen Hauptlandwirtschaftskammer aus der preuß. Statistik errechnet.

Vorgang, wie er beim Ausgleich der Preise für die einzelnen Stücke derselben Fleischgattung zu beobachten ist — lehrt, daß die Verfolgung der Spanne einer einzelnen Fleischgattung kein exaktes Bild der Spannenbewegung geben kann. Erst die Gesamtspanne für Fleisch, errechnet aus den vier Spannen für Rind-, Schweine-, Kalb- und Hammelfleisch — wobei die einzelnen Fleischgattungen nach ihrem Anteil am Gesamtumsatz gewogen werden —, gibt eine exakte Grundlage für die Ermittlung der Spannenbewegung für Fleisch im Kleinhandel. Hierzu ist zu bemerken, daß sich die „Genauigkeit" im Rahmen der gekennzeichneten Fehlergrenzen hält, daß also die absolute Höhe der Gesamtspanne kein Maßstab für den tatsächlichen Verdienst des Ladenfleischers ist. Die Reichsforschungsstelle für landwirtschaftliches Marktwesen (Berlin) veröffentlicht seit August 1930 [45]) die Spannen für Rind-, Schweine-, Kalb-, Hammelfleisch und die Gesamtspanne für Fleisch im Kleinhandel in Berlin. Ein Vergleich mit der Vorkriegszeit entfällt, da vergleichbare Zahlen nicht vorliegen.

Preise und Spannen in 100 Berliner Fleischerläden [46]).
Preise und Spanne in Reichspfennig je Pfund.
a) Ladenpreise im Kleinhandel [1]).

Monat	Fleisch Insges.	Schweine-fleisch	Rind-fleisch	Kalb-fleisch	Hammel-fleisch
1930. August	112,1	107,2	111,4	134,6	138,3
September	111,4	106,3	111,4	135,6	138,7
Oktober	106,8	100,6	110,9	135,7	137,2
November	104,1	98,0	108,9	134,2	133,8
Dezember	103,1	96,9	108,2	132,7	131,3
1931. Januar	102,0	94,9	107,2	131,3	130,4
Februar	95,2	87,5	102,8	123,4	126,2
März	91,4	84,0	98,6	118,1	122,3
b) Spanne zwischen Groß- und Kleinhandelspreisen [2]).					
1930. August	22,5	20,5	23,2	28,5	32,1
September	23,6	23,7	22,2	25,7	28,3
Oktober	24,4	23,7	24,7	27,5	28,1
November	19,1	16,2	23,7	26,8	28,0
Dezember	20,2	17,3	24,3	28,5	27,0
1931. Januar	21,3	18,3	24,5	31,2	28,6
Februar	22,2	19,5	24,7	37,3	27,3
März	20,7	17,8	25,1	28,1	26,4

[1]) Gewogene Durchschnitte aus den vom Stat. Amt der Stadt Berlin ermittelten Preisen. — [2]) Die errechneten Spannen können nur als Meßziffern für die Spannenbewegung gewertet werden.

[45]) Erst seit diesem Zeitpunkt liegen genauere statistische Unterlagen in dem oben gekennzeichneten Sinne vor.

Kapitel 3.

Aufgaben der Landwirtschaft bei der Lösung des Absatzproblems.

Die bisher einseitige Einstellung der Landwirtschaft auf die Lösung des Produktionsproblems brachte es mit sich, daß der Handel sämtliche Funktionen des Absatzes der landwirtschaftlichen Produkte an sich riß und in seinem Sinne gestaltete. Er gewann dadurch im Laufe der Zeit eine Machtstellung, die unter anderem einmal bewirkte, daß Produzenten und Konsumenten einander entfremdet wurden, zum anderen, daß die Landwirtschaft den Einfluß auf die Gestaltung der Preise für ihre Produkte verlor.

Die Viehpreisschwankungen machen die Viehproduktion fast zu einem Spekulationsgeschäft (Schweinezucht)[47]). Unter den Ursachen der Preisschwankungen, die später noch eingehend behandelt werden, mag die „Unübersichtlichkeit des jeweiligen Bedarfs der großen Umschlagsplätze" eine Rolle spielen[48]). Die Großabnehmer, die heute vielfach an die Stelle des kapitalarm gewordenen Viehhandels getreten sind: Warenhauskonzerne, Konsumanstalten, Wurst- und Konservenfabriken suchen ihren Bedarf zu verschleiern. Sie decken ihren Bedarf in der Regel durch ein Netz von Aufkäufern auf dem Lande und kaufen am Markt, wenn sie ihn „durch Überbeschickung für sich ausnützen können". Diese künstliche Verknappung der Nachfrage drückt auf die Preise und erschwert die Übersicht über den voraussichtlichen Bedarf der Märkte. Es liegt die Gefahr nahe, daß die kapitalstarken Großabnehmer und Konsumentenorganisationen den Schwerpunkt der Preisbildung in ihre Hand bekommen. Eine Stabilisierung der Verhältnisse scheint nur möglich, wenn dem organisierten Konsum eine organisierte Produktion gegenübertritt.

Für den Vieherzeuger ist die Verdrängung des Vieh- und Fleischhandels durch eigene Organisationen nicht das erstrebenswerte Ziel, sondern die Erlangung eines maßgebenden Einflusses auf die Gestaltung der Preise für Schlachtvieh: Hebung und Sicherung der Erzeugerpreise, Sicherung eines regelmäßigen, sich ver-

---

[46]) Wöchentl. Veröffentlichungen der Reichsforschungsstelle f. landw. Marktwesen in Berlin; vgl. auch v. d. Warth, Die Preisspanne im Kleinhandel mit Fleisch, in Mag. d. Wirtsch., Sonderdruck aus Nr. 4 vom 23. 1. 1931 S. 20 ff.

[47]) Vgl. hierzu Hanau, Die Prognose der Schweinepreise, Vj.-Hefte für Konj.-Forsch. Sonderheft 2, Berlin 1927.

[48]) Trumpf, Einrichtung und Geschäftsbetrieb, a. a. O. S. 7—12.

größernden Absatzes. Um seinen Einfluß am Markt zur Geltung zu bringen, muß der Viehproduzent Handelsfunktionen, die zwischen Erzeugung und Konsum liegen, übernehmen. So kann die Tätigkeit der Aufkäufer auf dem Lande, der Großhändler durch landwirtschaftliche Organisationen ausgeübt, der Kommissionäre am Schlachtviehmarkt durch Funktionäre der Landwirtschaft ersetzt werden. Ein weiteres Vordringen bis zum Konsumenten (Fleischkäufer) erscheint unzweckmäßig im Hinblick auf das oben gekennzeichnete Ziel. Die Kontrolle der Fleischpreise obliegt den Konsumentenorganisationen.

Die Landwirtschaft kann ihren Einfluß auf die Gestaltung der Schlachtviehpreise nur geltend machen durch organisatorische Zusammenfassung der Kräfte. Über die Form und den Aufbau einer zweckmäßigen Absatzorganisation, die nur auf genossenschaftlicher Basis durchzuführen ist, wird an späterer Stelle ausführlich gesprochen.

Teil III.

Die Absatzverhältnisse am Rinder- und Schweinemarkt.

Die Absatzverhältnisse am Rinder- und Schweinemarkt weisen grundsätzliche Verschiedenheiten auf; daher wird eine getrennte Behandlung notwendig.

Kapitel 1.

Der Rindermarkt.

1. Abschnitt.

Allgemeines.

Das Angebot von Rindfleisch ist seit der Stabilisierung beständig gestiegen und überschritt bereits 1925 den Vorkriegsstand (vgl. Tabelle 3 a u. c). Auch die Preise bewegten sich seit 1924 im allgemeinen nach oben, bis 1928 ein Preiseinbruch erfolgte. Dieses Ereignis mußte sich für die Produzenten um so nachteiliger auswirken, als der Preisstand nur wenig über der Vorkriegshöhe lag und bei der wichtigsten Gruppe der Kühe diese sogar beträchtlich unterschritt (vgl. Tabelle 3 b). Nach dieser Preiskonstellation ist zu vermuten, daß das Angebot im Verhältnis zur Nachfrage zu reichlich ist. Hanau [1]) führt das Zurückbleiben der Rinderpreise vornehmlich auf zwei Gründe zurück: „Die Konkurrenz des Rindergefrierfleisches“ und eine „Wandlung bei den Angebotsverhältnissen am Rindfleischmarkt durch das stete Wachstum der Milchwirtschaft“. Infolge der Vergrößerung des Milchkuhbestandes im Inlande wie auch im Auslande kommen wachsende Mengen Kuhfleisch an den Markt. Die Größe der Erzeugung von Kuhfleisch ist in der Hauptsache von der Rentabilität der Milchwirtschaft abhängig; die Verwertungsmöglichkeit abgemolkener Kühe spielt hierbei eine untergeordnete Rolle. Daher erklärt sich das wachsende Angebot trotz schlechter Preise. Verschärft wurde der

[1]) Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung Sonderheft 13, Berlin 1929, S. 5 ff.

Angebotsdruck in den Jahren 1928 und 1929 durch schlechte Grünlandserträge. Angespannte Kreditverhältnisse, hohe Zinssätze und mangelnde Rentabilität der Weitermästung durch Kraftfuttermittel zum Zwecke der Fleischerzeugung bewirkten eine Zusammendrängung des Angebotes auf wenige Herbstmonate [2]). Die Auftriebe am Berliner Rindermarkt erreichten in der Vorkriegszeit in den Monaten August bis Oktober ihren tiefsten Stand, in der Nachkriegszeit hat sich das Angebot gerade auf diese Monate konzentriert. Am Husumer Fettviehmarkt, auf dem bestes Qualitätsvieh gehandelt wird, traten in der Vorkriegszeit zwei Angebotsspitzen im August und Oktober hervor; im Durchschnitt der Jahre 1926—1929 hat sich das Angebot nahezu auf den Monat Oktober konzentriert (vgl. Tabelle 3 d). Alle diese Faktoren wirkten sich nachteilig auf die Preisgestaltung am Rindermarkt aus.

2. Abschnitt.
Die Produktion.

Den überwiegenden Anteil am Gesamtangebot von Rindfleisch liefert die inländische Erzeugung. Abgesehen von 1924 war das Angebot ziemlich gleichmäßig; 1928 und 1929 steigerte sich das Angebot beträchtlich (vgl. Tabelle 3 a). Die Gründe hierzu sind in den schlechten Grünlanderträgen und dem Wachstum der Inlandproduktion, die im Jahre 1928 zahlenmäßig etwa den Vorkriegsstand erreichte, zu suchen.

Die Struktur des Rinderbestandes hat sich gegen die Vorkriegszeit geändert (vgl. Tabelle 4 a). Die Zahl der Kühe, die 1925 etwa den Stand von 1913 erreichte, steigt bis 1928 beständig und hält sich bis 1930 auf dieser Höhe. Dieselbe Tendenz zeigt sich auch bei den Jungviehbeständen. Auf der anderen Seite ist bei der Gruppe Bullen, Stiere und Ochsen ein ununterbrochener Rückgang der Bestände zu beobachten, der bis 1929 anhält; das Jahr 1930 bringt eine schwache Erholung. Die Strukturänderung ist ökonomisch zu begründen. Der verstärkte Verbrauch an Frischmilch und Molkereierzeugnissen und die trotz steigender Erzeugung sich günstig gestaltende Preislage für diese Erzeugnisse boten einen Anreiz zu verstärkter Milchkuhhaltung. Diese Entwicklung konnte durch die geringe Verwertbarkeit des Kuhfleisches um so weniger aufgehalten werden, als die Erlöse aus der Milch, vornehmlich bei ge-

[2]) Vgl. hierzu auch Langenheim, Das Absatzproblem in der Fettweidewirtschaft der schleswig-holsteinischen Marschen, Berlin 1931, S. 16 ff.

steigerter Milchleistung der Kühe, bereits die Rentabilität der Milchkuhhaltung sichern. Anders liegen die Verhältnisse bei dem Zweige der Rindviehhaltung, der überwiegend der Fleischerzeugung dient. Bei der Gruppe „Ochsen und Bullen" ist der Rückgang der Bestände zweifellos auf die unzureichenden Preise für Schlachtrinder zurückzuführen; von Bedeutung in diesem Zusammenhange ist sicherlich auch, daß mit zunehmender Mechanisierung der Landwirtschaft die Zugtiere (z. B. Ochsen zum Pflügen) durch den Traktor ersetzt werden.

Die Rinderproduktion (= beschaute Schlachtungen minus Einfuhr plus Hausschlachtungen plus Ausfuhr) der Nachkriegszeit entwickelte sich ähnlich wie die Bestände (vgl. hierzu Tab. 4 b). Die Zunahme der Kuhhaltung prägt sich in der Entwicklung des Angebots an Schlachtkühen noch stärker aus als in der des Bestandes. So lag der Kuhbestand 1928 (Höhepunkt der Nachkriegsentwicklung) 4,4% über dem von 1913, 7% über dem von 1924; die Inlandsproduktion (= beschaute Schlachtungen minus Einfuhr plus Hausschlachtungen plus Ausfuhr) an Kühen erreichte 1929 ihren Höhepunkt und lag zu diesem Zeitpunkt 21% über dem Stande von 1913, 53% über dem von 1924 (beim Vergleich 1929/1924 ist auch die starke Zunahme des Schlachtgewichts zu berücksichtigen). Bei Jungvieh beträgt die Zunahme der Bestände 1928/1913 4%, 1928/1924 8%. Die Inlandsproduktion lag, wie bei Kühen, 1929 (2 309 200 dz) am höchsten und überstieg die Produktion von 1913 (1 383 900 dz) um 67%, die von 1924 um 38%. Bei Ochsen und Bullen gingen die Schlachtziffern im allgemeinen seit 1924 mit den Beständen zurück; seit 1928 schwollen die Schlachtungen infolge schlechter Grünlanderträge erneut an, und zwar bei Bullen stärker als bei Ochsen. Sie betrugen:

	1929/1913	1929/1924
bei Ochsen	— 20 %	+ 3,1%
bei Bullen	— 3,6%	+ 23 %

Bei etwa zahlenmäßiger Gleichheit der Rinderbestände in den Jahren 1930 (18 431 000) und 1913 (18 474 000) liegen die Gesamtrinderschlachtungen 1930 (8 592 400 dz) gegen 1913 (7 690 900 dz) um 12% höher.

3. Abschnitt.

Die Einfuhr, ihre Bedeutung für die Preisbildung.

Das Gesamtangebot an Rindfleisch in Deutschland setzt sich zusammen aus der Inlandserzeugung und der Mehreinfuhr, bestehend

aus lebenden Rindern, frischem und einfach zubereitetem Fleisch und Gefrierfleisch. Im Vergleich zur Vorkriegszeit trat die Einfuhr seit dem Jahre 1924 stark in den Vordergrund (vgl. Tabelle 5 a). — Der Einfuhrüberschuß erreichte 1927 den Höhepunkt (2 258 100 dz), fiel in den folgenden Jahren ab und behauptet 1930 etwa den Stand von 1913. — Für die Aufblähung der Rindfleischeinfuhr können vornehmlich zwei Gründe angeführt werden.

Die Hereinnahme wachsender zollfreier Gefrierfleischkontingente (ab 1. 10. 1925: 102 000 t, ab 1. 8. 1926: 120 000 t, ab 1. 5. 1928: 50 000 t jährlich) geschah in der Absicht, damit der minderbemittelten Bevölkerung billiges Fleisch zu schaffen. Vom volkswirtschaftlichen Gesichtspunkt ist diese Maßnahme nicht zu billigen. Durch die Öffnung der Zollschranken erhält das produktionsbegünstigte Ausland Vorteile im Konkurrenzkampf mit der deutschen Landwirtschaft. Nun ist zwar Deutschland Zuschußgebiet für Fleisch; es wurden auch in der Vorkriegszeit größere Mengen von Fleisch [3]) — 1913 (jetziges Reichsgebiet) ca. 837 000 dz — eingeführt. Indessen muß sich die Einfuhr größerer Mengen so begünstigter Fleischerzeugnisse nachteilig auf das allgemeine Preisniveau für Rindfleisch auswirken. Die Hauptlieferanten für frisches Fleisch und Lebendvieh sind Dänemark und Holland (vgl. Tabelle 5 b u. c). Diese Länder treten mit besten Qualitäten und mit abgemolkenen Schlachtkühen auf den deutschen Markt. Auch diese Länder sind gegenüber Deutschland produktionsbegünstigt. Wenn die Hereinnahme von Vieh- und Fleischerzeugnissen dieser Länder zu Zollsätzen erfolgt (vgl. Tabelle 6), die nach der Ansicht landwirtschaftlicher Kreise unzureichend sind, so ist hierzu grundsätzlich zu sagen, daß sich die jeweilige Höhe der Agrarzölle nach allgemeinvolkswirtschaftlichen Gesichtspunkten reguliert. Die weltwirtschaftliche Verflechtung der Volkswirtschaften — auch der deutschen Volkswirtschaft — nimmt in neuerer Zeit zu. Die Handels- und Zollpolitik Deutschlands als eines Industriestaates muß nach Lage der Bevölkerungsverhältnisse und internationalen Schuldenverflechtung darauf gerichtet sein, den deutschen Industrieerzeugnissen den Weg ins Ausland bestmöglich zu ebnen. In Verfolgung dieser Linie wird es vielfach nicht zu umgehen sein, dagegen Konzessionen auf agrarischem Gebiet einzutauschen. Daher werden die im Interessenkampfe resultierenden Zölle der deut-

[3]) Die Einfuhr von Gefrierfleisch wurde durch seuchenpolizeiliche Vorschriften gehemmt.

schen Landwirtschaft vielfach nicht den Preisschutz gewähren können, der von diesem Heilmittel immer erwartet wurde.

Die Betrachtung der einzelnen Bestandteile der Mehreinfuhr (Tabelle 5 a) zeigt, daß es sich in erster Linie um Gefrierfleisch handelt. Die Mehreinfuhr von Frischfleisch erreichte 1925 ihren Höhepunkt und sank dann ab. Sie beträgt seit Ende 1926 meist weniger als 20 000 dz monatlich und hält sich auf etwa gleicher Linie (vgl. Tabelle 7). Die Drosselung der Anfang 1925 sich rasch steigernden Einfuhr von Frischfleisch hängt mit der Einführung des Zolles zusammen (vgl. Tabelle 6). Die Erhöhung des Zollsatzes hemmte einen abermaligen Anstieg zu Beginn des Jahres 1926. Die Mehreinfuhr von lebenden Schlachtrindern ging mit der Einführung der Zölle um die Mitte des Jahres 1925 ebenfalls sehr zurück, schwoll aber 1926 trotz Erhöhung des Zollsatzes erneut an und bewegt sich seit Mitte 1927 im Rahmen gewisser Schwankungen, die durch die Preiseinbrüche der Jahre 1928 und 1929 hervorgerufen wurden, auf etwa gleichbleibender, beträchtlicher Höhe (vgl. Tabelle 7). Die Entwicklung der Einfuhrkurven für Frischfleisch und lebende Schlachtrinder läßt den Schluß zu, daß sich unter dem Zwange der höheren Fleischzölle ein Teil der Fleischeinfuhr in Einfuhr von Lebendvieh umwandelte. Doch ist für die Steigerung der Mehreinfuhr von Lebendvieh noch ein weiterer wichtiger Grund anzuführen. Dies lehrt die Zerlegung dieser Einfuhr in ihre Bestandteile (vgl. Tabelle 8 a). Es zeigt sich, daß der Anteil der Kühe überwiegt und daß der im Jahre 1926 beginnende Aufschwung der Einfuhrkurve auf die Mehreinfuhr von Kühen zurückzuführen ist. Es ist also in den Ausfuhrländern der Anfall an Schlachtkühen im Zunehmen begriffen, eine Erscheinung, die mit der „Ausweitung der Milchwirtschaft" zusammenhängt und auch in Deutschland zu beobachten ist. Mit Hanau [5]) ist zu folgern, „daß durch diese gleichartige Konstellation bei in- und ausländischer Produktion die Marktlage für Schlachtkühe in Deutschland unter besonders starkem Druck steht, weil neben dem wachsenden Angebot aus der inländischen Erzeugung wachsende Mengen durch Einfuhr auf den Markt gelangen". Selbst die schlechte Preislage für Schlachtkühe und überhaupt für Schlachtrinder in den Jahren 1928 und 1929 hemmte die Einfuhr nur vorübergehend; denn Schlachtkühe, als Abfallprodukte der Milchwirtschaft, werden

[5]) Hanau, Bestimmungsgründe der Preise für Schlachtrinder, Vj.-Hefte z. Konj.-Forsch. Sonderheft 13, Berlin 1929. S. 12.

selbst zu Schleuderpreisen auf den Markt geworfen. Die Bedeutung des Fleischerlöses für die Rentabilität steht im umgekehrten Verhältnis zur Milchleistung.

Es erhebt sich nun die Frage, ob die Mehreinfuhr von Rindvieh und Rindfleisch (einschließlich Gefrierfleisch) einen Einfluß auf die deutsche Preisbildung ausübt. Dies ist grundsätzlich zu verneinen; denn die Kurvenbilder der Einfuhr und der Preise am deutschen Rindermarkt zeigen in ihrer Bewegung eine deutliche Übereinstimmung (vgl. Tabelle 8 b). Allerdings ist infolge der Kürze des hier beobachteten Zeitabschnittes nur mit Einschränkung daraus zu folgern, daß das Einfuhrvolumen sich dem deutschen Preisniveau anpaßt. Es kann der Einfluß der Zölle (September 1925) und Zollerhöhungen (August 1926) von den anderen auf die Einfuhr wirkenden Einflüssen nicht isoliert werden. Jene haben sicherlich, wie früher angedeutet, einen, wenn auch nur vorübergehenden Einfluß auf die Höhe der Mehreinfuhr ausgeübt. Andererseits ist zu beobachten, daß trotz des Absinkens der Preise seit etwa Mitte 1927 eine Schrumpfung der Einfuhr nicht zu beobachten ist. (Das Absinken der Kurve [Mehreinfuhr insgesamt] um die Mitte des Jahres 1928 ist auf die Einschränkung des Gefrierfleischkontingentes [ab 1. 2. 1928: 102 000 t, ab 1. 5. 1928: 50 000 t] zurückzuführen.) Das hängt damit zusammen, daß die enge betriebswirtschaftliche Verflechtung des Rindes einer Schrumpfung der Rindfleischerzeugung Hemmungen entgegensetzt. Trotz dieser Erwägungen kann man von einem Einfluß des exportierenden Auslandes auf die Preisbildung am deutschen Rindermarkt nicht sprechen. Indessen ist mit Hanau [6]) zu schließen, daß die Höhe des Angebotes, das sich zwischen 7 und 24% des Gesamtverbrauches an Rindfleisch bewegt [7]), auf einen „strukturellen Preisdruck" am deutschen Rindermarkt hindeutet.

4. Abschnitt.

Absatzproblem und Genossenschaft.

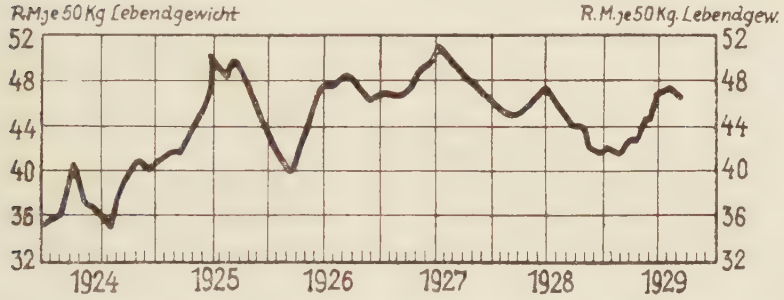
Die Bewegung der Rinderpreise wird durch mannigfaltige Faktoren beeinflußt. Der Rindermarkt wird mit Ochsen, Bullen, Kühen und Jungrindern, also qualitativ in verschiedener Hinsicht differenziertem Vieh beschickt. Die Preise werden bestimmt von

[6]) Hanau, Bestimmungsgründe ..., a. a. O. S. 16.

[7]) Hierbei ist das Gefrierfleischkontingent entsprechend seiner Kaufkraft nur mit 62,6% berücksichtigt. Vgl. hierzu Hanau, Bestimmungsgründe ..., a. a. O. S. 9 ff.

Angebot und Nachfrage einmal für die besonders gefragte Gruppe, zum anderen für Rindfleisch überhaupt. Ferner üben Unterschiede regionaler Natur ihren Einfluß auf die Preisbewegung aus. „Der Parallelismus der Rindviehpreise der wichtigsten Märkte ist nicht so ausgeprägt wie der der Schweinepreise.“ [8]) Doch spielen, wie Hanau [9]) in seinen Untersuchungen feststellt, für die Preisbildung an den einzelnen Märkten nicht nur die Verhältnisse des einzelnen Marktes eine Rolle, sondern die Verhältnisse von Angebot und Nachfrage, die im gesamten deutschen Reichsgebiet vorherrschen, üben dabei auch ihren Einfluß aus.

Die Bewegung der Rindviehpreise.
(Gewogener Durchschnitt von 5 Märkten.)



Quelle: Hanau, Bestimmungsgründe der Preise für Schlachtrinder, in Vj.-Hefte z. Konj.-Forsch., Berlin 1929, Sonderheft 13 S. 19.

Aus der Bewegung der Rindviehpreise in dem oben skizzierten Zeitabschnitt von 1924 bis 1929 sind, abgesehen vom Jahre 1924, das noch unter den Nachwirkungen der Inflationszeit stand, jährlich wiederkehrende Schwankungen (Saisonschwankungen) und Schwankungen über den beobachteten Zeitabschnitt hin (Konjunkturschwankungen) deutlich zu erkennen. Für die Konjunkturbewegung stehen drei Faktoren im Vordergrund: das Angebot von Rindfleisch, der Schweinemarkt, die Industriekonjunktur (Massenkaufkraft). Auf die Saisonbewegung der Preise hat die Verteilung des Angebotes den maßgebenden Einfluß. Daneben macht sich der Einfluß der Nachfrage geltend, die im Sommer höher zu sein scheint als im Winter (im Sommer bevorzugt der Konsument fettarmes Fleisch). Es zeigt sich, daß vom

[8]) Hanau, Bestimmungsgründe ..., a. a. O. S. 18 ff.
[9]) Vgl. hierzu Hanau, Bestimmungsgründe ..., a. a. O. S. 26 ff.

Tiefstand im Februar die Preise bis Juni ansteigen, sich die Sommermonate über auf hoher Stufe halten, im Oktober stärker absinken bis in die Wintermonate hinein und im Februar wieder ansteigen. Die Wintermonate haben unterdurchschnittliche, die Sommermonate überdurchschnittliche Preise. Diese Erscheinung ist mit kleinen Abweichungen in den Jahren 1925 bis 1928 an den großen Märkten Berlin, Hamburg, Frankfurt a. M., München, Breslau zu beobachten [10]).

Für die Milchkuhhaltung, deren Rentabilität in der Milchleistung der Kühe liegt, spielt die Fleischverwertung nur eine untergeordnete Rolle. Anders liegen die Verhältnisse in den Weidewirtschaften; hier ist die Fleischverwertung der Masttiere maßgebend für den wirtschaftlichen Erfolg. Für eines der besten Weidegebiete, die Fettweidewirtschaft der schleswig-holsteinischen Marschen, hat Langenheim [11]) die Absatzverhältnisse untersucht. Die Ergebnisse sind grundlegend für das Absatzproblem der gesamten Weidewirtschaft. Auf dem Husumer Fettviehmarkt, auf dem das beste deutsche Qualitätsvieh gehandelt wird, ist in der Nachkriegszeit zu beobachten, daß sich das Angebot zunehmend auf die Zeit von etwa Mitte September bis Mitte November konzentriert (vgl. Tabelle 3 e). Diese Angebotsspitze, die etwa mit der im gesamten Deutschen Reich zusammenfällt, kann nur durchschnittliche Preise erzielen, die bei der um diese Zeit eintretenden Nachfrageschrumpfung der hohen Qualität des Weidefettviehs nicht entspricht. Abhilfe ist nur durch eine bessere Angebotsverteilung möglich. Die Vorschläge, die zum Zwecke der Entlastung des Marktes unterbreitet wurden: Vorverlegung eines Angebotsteiles durch Verstärkung des Anteils an Kühen und Färsen, die früher schlachtreif werden [12]); Aufstallung eines Teils der Ochsen (Fütterung [13]) mit Heu und Ölkuchen) bis gegen Weihnachten; Ausdehnung der Stallhaltung bis April-Juni, um die günstige Marktlage in diesen Monaten auszunützen [14]), sollen hier un-

---

[10]) Vgl. hierzu Hanau, Bestimmungsgründe ..., a. a. O. S. 20/21.

[11]) Langenheim, Das Absatzproblem in der Fettweidewirtschaft der schleswig-holsteinischen Marschen. Berichte über Landwirtschaft 33. Sonderheft, Berlin 1931.

[12]) Geerkens, Die Notwendigkeit geregelter Schlachtvieherzeugung und -verwertung in Anpassung an die Bedürfnisse des Marktes. Fortschritte der Landwirtschaft 4. Jahrg. Heft 9 vom 1. 5. 1929.

[13]) Geerkens, Die Verwertung des Weidefettviehs als Qualitätsware, Landw. Wochenblatt für Schleswig-Holstein 77. Jahrg. Nr. 49 vom 9. 12. 1927.

[14]) Eßkuchen, Die Preisbewegung für Schlachtrinder, Landw. Wochenblatt für Schleswig-Holstein 79. Jahrg. Nr. 19 vom 11. 5. 1929.

erörtert bleiben. Jedenfalls steht fest, daß weder der einzelne Gräser durch private kaufmännische Maßnahmen, noch der Staat durch Subventionen und Stützungsmaßnahmen das Bild grundlegend und auf die Dauer ändern können. „In den Jahren 1928, 1929, als durch staatlichen Eingriff versucht wurde, das Angebot zu verteilen, drängten die Produzenten das Angebot in stärkerem Maße noch zusammen.“ [15]) Ohne die Schwierigkeiten zu verkennen, die dem wirtschaftlichen Zusammenschluß der Viehproduzenten entgegenstehen, die sich teils überwiegend als Händler, teils als Landwirte betätigten, ist eine grundlegende Änderung der Absatzverhältnisse nur auf genossenschaftlicher Basis anzubahnen. Die Aufgabe der Genossenschaft besteht einmal in der Produktions- und Absatzberatung, dann in der Übernahme der kaufmännischen Funktionen, der Viehverwertung. Die Massierung des Angebotes mit ihrer Spitze im Oktober rührt im allgemeinen daher, daß der einzelne Gräser ohne Rücksicht auf die Pläne seiner Konkurrenten und die Verhältnisse im Reichsgebiet mit Abschluß der Weideperiode sein Fettvieh abstößt. In der Nachkriegszeit haben sich die Ansprüche der einzelnen Märkte differenziert, die Preisbewegung der Märkte ist verschieden; über die Entwicklung dieser Dinge fehlt dem Gräser der für eine planmäßige Verwertung seines Viehs erforderliche Überblick. Der einzelne ist nicht in der Lage, voraussichtlich eintretende Preis- und Nachfrageverhältnisse zu einem Zeitpunkt abzuschätzen, in dem er mit der Produktion beginnt (Beginn der Weideperiode). Eine genossenschaftliche Organisation dagegen, mit einem Stab geschulter Beamten, kann vorausschauend einen Produktionsplan aufstellen und den einzelnen in der Wahl der Verkaufszeiten und Märkte beraten. Die Beratung wird sich auch darauf erstrecken, Aufstallung von Kontingenten, die zu späteren Zeiten bessere Erlöse versprechen, zu empfehlen und Mittel und Wege für deren Bewerkstelligung zu finden. Die vornehmste Aufgabe ist schließlich die genossenschaftliche Viehverwertung, die Übernahme der kaufmännischen Funktion des viehproduzierenden Landwirtes durch dazu berufene Fachleute. Die planmäßige Zusammenstellung von Viehtransportzügen (Frachtenersparnis), die Leitung der Viehströme an die Orte des Bedarfs unter Berücksichtigung der Ansprüche der einzelnen Märkte (Ausnutzung günstiger Preislagen), die Regulierung der Marktzufuhren (Preisausgleich, Stabilisierung der Preise): diese Maßnahmen, die nur auf genossenschaftlicher Basis durch-

[15]) Vgl. Langenheim, Das Absatzproblem ..., a. a. O. S. 32.

zuführen sind, bringen dem einzelnen Produzenten wie auch der Allgemeinheit (festes Lieferungsverhältnis mit leistungsfähigen Verbraucherorganisationen) wesentliche Vorteile, die sich der einzelne im Kampf um den Markt nicht sichern kann.

Kapitel 2.
Der Schweinemarkt.

1. Abschnitt.
Allgemeines.

Der Verbrauch an Rindfleisch (zuzüglich Kalbfleisch) und Schweinefleisch betrug:

Verbrauch an Rind- (einschl. Kalb-) und Schweinefleisch in Deutschland[16]).

Jahr	Rinder in 1000 t					
	Inlandsfleisch	Proz.	Auslandsfleisch	Proz.	Gesamt	Prozent v. Gesamtfleischverbrauch
Durchschn. 1911/13	1037	92,5	84	7,5	1121	35
„ 1925/27	875	80,5	212	19,5	1087	38
1928	984	84,2	185	15,8	1169	36
1929	1090	87,3	158	12,7	1248	39

Jahr	Schweine in 1000 t					
	Inlandsfleisch	Proz.	Auslandsfleisch	Proz.	Gesamt	Prozent v. Gesamtfleischverbrauch
Durchschn. 1911/13	2031	98,9	24	1,1	2055	65
„ 1925/27	1675	95,1	66	4,9	1741	62
1928	2083	99,2	17	0,8	2100	64
1929	1924	98,0	40	2,0	1964	61

Der Anteil des Schweinefleisches am Gesamtverbrauch betrug in der Zeit von 1925 bis 1929: 64 bis 61% und ist zugunsten des Rindfleisches etwas abgesunken. Der Anteil des ausländischen Schweinefleisches am Gesamtverbrauch an Schweinefleisch betrug

[16]) Zahlen aus Zentralbl. des Deutschen Landwirtschaftsrats und der Preuß. Hauptlandwirtschaftskammer 29. Jahrg. Nr. 15/16 vom 16. 4. 1930 S. 165 ff.

in der Zeit von 1925 bis 1929: 4,9 bis 2%, ist also geringfügig und gewinnt für die Preisbildung und Preisentwicklung am Binnenmarkt keine Bedeutung.

Die Bewegung der Schweinepreise ist im Vergleich zu der der Rinderpreise unruhiger und größeren Schwankungen unterworfen. In der Preisentwicklung ist ähnlich wie bei Rindern nur über längere Zeiträume eine einheitliche Linie im Reichsgebiet bzw. an den Hauptmärkten festzustellen [17]). In kürzeren Zeitabschnitten ist hinsichtlich der Preisbildung eine weitgehende Isolierung der Märkte zu erkennen, da das jeweilige Angebot sich in voller Höhe in der Preisbildung auswirkt. Der beständige Wechsel der Angebotshöhe zieht beständige Schwankungen der Preise nach sich, was für den Schweinemarkt charakteristisch ist. Die Haupteinflüsse auf die Preisbildung am Schweinemarkt gehen von den 7 großen Märkten (Berlin, Hamburg, Köln, Frankfurt a. M., Essen, München, Nürnberg) aus, unter denen Berlin führend ist. Im Jahre 1928 wurden an 37 Hauptschlachtviehmärkten 6,6 Millionen Stück umgesetzt [18]). Davon entfielen auf die 30 kleineren etwa 2,9 Millionen Stück, auf die 7 großen also etwa 3,7 Millionen, von denen Berlin mit einem wöchentlichen Auftrieb von 30 500 Stück führt. Es folgt Hamburg mit 12 600 Stück, während die übrigen fünf Märkte durchschnittliche Auftriebsziffern von etwa 8000 Stück pro Woche aufzuweisen haben. Eine Betrachtung der Auftriebe an Schweinen in der Vor- bzw. Nachkriegszeit — nach der Stabilisierung (hier ist der Berliner Markt als Beispiel angeführt, vgl. Tabelle 9) zeigt, daß die Auftriebsziffern sich in einem drei- bis vierjährigen Turnus bewegen. Zwei Jahre mit steigenden Auftriebsziffern werden durch zwei Jahre mit fallenden mit ziemlicher Regelmäßigkeit abgelöst. Besonders gleichmäßig ist diese Bewegung in der Vorkriegszeit. (Die krisenhaften Verhältnisse nach der Stabilisierung, der Wiederaufbau der stark gelichteten Bestände bewirkten starke Abweichungen von dem regelmäßigen Verlauf.) Die Preiskurve macht dementsprechend eine zyklische Gegenbewegung: fallenden Auftrieben entsprechen steigende Preise, steigenden Auftrieben fallende Preise. Der Einfluß des Angebotes kommt also besonders stark in der Preisbewegung zum Ausdruck.

---

[17]) Vgl. hierzu Hanau, Bestimmungsgründe . . ., a. a. O. S. 28 (Tabellen) und Sennewald, Die Marktverhältnisse für Schweine und Schweinefleisch in Berlin, a. a. O. Tabelle 21.

[18]) Diese und die folgenden Zahlenangaben sind aus den monatlichen Nachweisungen des Deutschen Reichsanzeigers errechnet.

2. Abschnitt.

Produktion und Preise in ihren Beziehungen zueinander.

Zu Kriegsende war der Schweinebestand bis etwa auf die Hälfte des Standes von 1913 abgesunken. Der Wiederaufbau vollzog sich rasch, und bereits 1927 wurde die Vorkriegsziffer überschritten.

Schweinehaltung in Deutschland[19]).

1913[20])	22 533 000
1919	11 594 000
1920	14 179 000
1921	15 818 000
1922	14 678 000
1923	17 308 000
1924	16 894 000
1925	16 200 000
1926	19 424 000
1927	22 899 000
1928	20 106 000
1929	19 944 000
1930	23 365 000
2. 3. 1931	21 790 000

Entsprechend entwickelten sich die Auftriebsziffern, für die Berlin als Beispiel angeführt sei.

Schweineauftriebe auf dem Berliner Viehmarkt[21]).

	in Stück	
1907	1 392 000	
1908	1 357 000	
1909	1 285 000	
1910	1 337 000	
1911	1 486 000	
1912	1 501 000	
1913	1 393 000	
1924	916 000	
1925	1 027 000	
1926	1 058 000	
1927	1 423 000	
1928	1 587 000	
1929	1 393 000	
1930	1 354 000	**(vorläuf. Zahl)**

[19]) Stat. Reichsamt, Vierteljahreshefte zur Statistik des Deutschen Reiches.

[20]) Auf das jetzige Reichsgebiet umgerechnet.

[21]) Vgl. Sennewald a. a. O. S. 63.

Es ist in der Literatur verschiedentlich der Versuch gemacht, für die Schwankungen der Produktion (der Auftriebe) und Preise Erklärungen zu finden. So haben in der Vorkriegszeit Gerlich [22]), in neuerer Zeit Hanau [23]) und Sennewald [24]) in größerem Rahmen zu dieser Frage Stellung genommen.

Die auffällige Gegenbewegung der Auftriebe und Preise (vgl. Tabelle 9) läßt nicht nur den Schluß zu, daß das Angebot der ausschlaggebende Faktor bei der Preisbildung ist, sondern daß umgekehrt die Preishöhe für den Umfang der Produktion richtunggebend wird [25]). Das würde also heißen, daß bei hohen Schweinepreisen sich eine steigende Zahl von Landwirten auf die Schweinemast wirft, bis schließlich eine Überproduktion eintritt, die die Preise soweit senkt, daß Schweinemast nicht mehr lohnend ist und zunehmend aufgegeben wird. Die Verknappung des Angebotes führt dann wieder eine Preissteigerung herauf, und der Zyklus beginnt von neuem. Die Abhängigkeit des Produktionsumfanges von der jeweiligen Preishöhe, also die Wechselbeziehungen zwischen Produktion und Preis — Sennewald [26]) vertritt diesen Standpunkt in starker Betonung — finden in der Eigenart der Schweinezucht ihre Erklärung. Die betriebswirtschaftliche Verflechtung der Schweinezucht ist — abgesehen von den Schweinegroßmästereien Westdeutschlands, die ein relativ kleines Kontingent erstellen — im Vergleich zur Rinderzucht geringer. Infolge der Anspruchslosigkeit der Schweine hinsichtlich der Stallungen ist die Kapitalinvestierung für Stallanlagen relativ unbedeutend. Wie auf der einen Seite bei Vergrößerung des Schweinebestandes infolge günstiger Konjunktur rasch Raum geschaffen werden kann, braucht auf der anderen Seite bei Einschränkung derselben kein Stallkapital brach zu liegen. „Der Umstand, daß das Schwein für seine Ernährung kein Rauhfutter benötigt, liegt in derselben Richtung [26]). Hinsichtlich Haltung und Pflege erfordert das Schwein im Vergleich zu anderen Viehgattungen wenig Arbeit." Der geringe Bedarf an Streustroh setzt der beliebigen Vermehrbarkeit keine Schranken. Alle diese Momente zeigen, daß die Schweinehaltung sehr locker in den landwirtschaftlichen Betrieb eingefügt ist. Was aber für den Landwirt einen besonderen

---

[22]) Gerlich, Die Preisbildung und Preisentwicklung für Vieh und Fleisch am Berliner Markt, a. a. O.

[23]) Hanau, Die Prognose der Schweinepreise, a. a. O.

[24]) Sennewald a. a. O.

[25]) Vgl. hierzu Sennewald a. a. O. S. 9 ff.

[26]) Sennewald a. a. O. S. 9 ff.

Anreiz bietet, den Umfang seiner Schweinezucht der Konjunkturlage anzupassen, ist die beliebige Vermehrbarkeit und „Schnellwüchsigkeit" der Schweine. Die Trächtigkeitsdauer der Schweine beträgt vier Monate, die Mastperiode 6—9 Monate. Innerhalb einer Zeitdauer von noch nicht einem Jahre kann also die Schweinezucht aufgebaut und bei rechtzeitiger Inangriffnahme die Konjunktur, die in Zeiten der Gleichgewichtslage der Wirtschaft etwa zwei Jahre andauert (vgl. Tabelle 9), ausgenützt werden. (Die Abweichungen, die von dem herkömmlichen Verlauf der Auftriebs- und Preiskurve in der Nachkriegszeit zu beobachten sind, sind insbesondere auf die gesunkene Kaufkraft der Bevölkerung, mangelnde Kaufkraft infolge Arbeitslosigkeit großer Massen, den sinkenden allgemeinen Wohlstand, die Bewegungen des Geldwertes zurückzuführen.)

Für die Ursachen der Konjunkturschwankungen gab Hanau [27]) eine andere Erklärung. Seine Ansicht geht dahin, daß die Höhe der Produktion abhängig ist von der jeweiligen Relation zwischen den Schweinepreisen und den Futtermittelpreisen, der sogenannten „Schweinefutterpreisrelation". Diese „Schweinefutterpreisrelation" ist die Division des jeweiligen Schweinepreises durch den jeweiligen Futtereinheitspreis. Der Futterpreis:

40% (50%) des arithmetischen Mittels aus den Futter-(Brenn-) Kartoffelpreisen in Berlin und Magdeburg mal 4 + 60% (50%) des Futtergerstenpreises in Breslau

$$\frac{\text{Summe}}{5} = \text{Futtereinheitspreis}$$

ist ein fiktiver Preis, der darauf basiert, daß im Durchschnitt der Vorkriegsjahre wahrscheinlich 40% (in der Nachkriegszeit 50%) des jeweiligen deutschen Schweinebestandes mit Kartoffeln gefüttert wurden, demnach 60% (50%) mit Gerste oder anderem Getreide, wobei die Fütterung von Abfällen und durch Weiden unberücksichtigt blieb. Da 4 Zentner Kartoffeln in ihrer Futterwirkung 1 Zentner Gerste entsprechen, muß der mit 4 multiplizierte Kartoffelpreis dem Gerstenpreis gleichgesetzt werden. Hanau weist nun nach, daß für die Jahre 1895—1914, die zur Untersuchung stehen, der Zusammenhang der Schweinefutterpreisrelation und der Schweineauftriebe nach 18 Monaten deutlich zu erkennen ist (vgl. Tabelle 10). Die Zeitdifferenz von 18 Monaten erkläre sich aus der Trächtigkeitsdauer von 4 Monaten, dem durchschnitt-

[27]) Hanau, Die Prognose der Schweinepreise, a. a. O. S. 17 ff.

lichen Alter der Mastschweine von 10 bis 11 Monaten und einer restlichen Zeitspanne von 3 bis 4 Monaten, die der Landwirt abwarte, ehe er seine Produktion auf die Preisrelation einstellt. Zur Berechnung der Schweinefutterpreisrelation ist mit Sennewald [1]) zu kritisieren, daß die gewählten Größen nicht einander entsprechen. Den Berliner Schweinepreisen sind „Futtereinheitspreise" gegenübergestellt, die den Verhältnissen der Schweineproduktion im gesamten Deutschen Reich entsprechen. Nun wird aber der Berliner Schweinemarkt in der Hauptsache durch Pommern und Ostpreußen beliefert, Gebiete, in denen die Kartoffelmast dominiert. Abgesehen von diesem Mangel ist die „Schweinefutterpreisrelation" selbst keine unabhängige Größe im Sinne der Hanauschen Verwendung. Sennewald [28]) sagt mit Recht, daß „die Schweinefutterpreisrelationen Verhältniszahlen sind, in denen die Schweinepreise das hauptsächlich schwankende Element sind. Die Futtereinheitspreise können die Schwankungen der Schweinepreise wohl modifizieren, aber nicht entscheidend aus ihrem regelmäßigen Ablauf drängen (Tabelle 10). Die Relationen bringen also nichts anderes als die Bewegung der Schweinepreise selbst zum Ausdruck".

Beweiskraft für die Richtigkeit der Behauptung, daß nicht die Futtermittelpreise, sondern die Schweinepreise maßgebend für den Umfang der Schweinehaltung sind, haben die Verhältnisse der Lebensmittelversorgung Berlins. Im Jahre 1927 entstammten 61,2% der gesamten Kartoffelzufuhren nach Berlin der Mark Brandenburg, aus Pommern und Ostpreußen kamen nur 7,9%. Umgekehrt steht es mit den Schweinelieferungen: Pommern und Ostpreußen erstellten 58,3%, die Mark Brandenburg 9,6% der Gesamtlieferungen [29]). In der Marktnähe Berlins steht also der Speisekartoffelabsatz, in marktfernen Gebieten die Verwertung der Kartoffel durch Schweinemast im Vordergrunde. In den kleinen und mittleren Betrieben Ostpreußens und Pommerns, die für die Schweinehaltung hauptsächlich in Frage kommen (nach der Betriebszählung vom 16. Juni 1925 waren der Zwerg-, Klein- und Mittelbesitz, unter 0,5 bis 50 ha, an der Schweinehaltung beteiligt in Pommern mit 77%, Ostpreußen mit 74%, Gesamtpreußen mit 88%), ist also die Kartoffel ein „marktloses Erzeugnis", das durch Schweinemast seine Verwertung findet. Bei der oben erwähnten geringen betriebswirtschaftlichen Verflechtung der

[28]) Sennewald a. a. O. S. 10 ff.
[29]) Vgl. Sennewald a. a. O. S. 11 ff.

Schweinemast ist es nur erklärlich, daß diese Landwirte den Umfang ihrer Schweinehaltung der Konjunkturlage anpassen, zumal sie im Anbau ihrer Feldfrüchte beweglicher sind als der Großbetrieb. Für sie ist also die Höhe und voraussichtliche Entwicklung der Schweinepreise der Ansporn zur Ausdehnung bzw. Einschränkung der Schweinehaltung.

Die Ansicht Gerlichs [30]), daß die Größe der Futtermittelernten für die zyklischen Schwankungen der Schweinepreise maßgebend sind, „daß die mit den Ernteausfällen wechselnden Futterverhältnisse den natürlichsten und stärksten preisbildenden Faktor bilden", ist ebenfalls irrtümlich. An dem Berliner Beispiel ist festzustellen, daß zwischen dem Umfang der Kartoffelernten der Provinzen und Länder, die Berlin mit Schweinen versorgen, und den Berliner Schweineauftrieben keine Beziehungen bestehen (Tabelle 11) [31]). Guten Kartoffelernten der Jahre 1901, 1905, 1908, 1910, 1913, 1925 folgen in den entsprechenden nächsten Jahren abnehmende Auftriebe, außer 1911 und 1926. Schlechten Kartoffelernten der Jahre 1904, 1907 folgen im nächsten Jahre abnehmende, der Jahre 1911 und 1926 im nächsten Jahre gleichbleibende bzw. stark ansteigende Auftriebe. Eine Gesetzmäßigkeit im Verlauf der Kartoffelernte- und Auftriebskurve ist also nicht festzustellen. Bedeutungsvoll in diesem Zusammenhange ist die Tatsache, daß in den ostdeutschen Gebieten selbst bei geringen Kartoffelernten durchaus ausreichende Mengen für die Schweinemast zur Verfügung stehen, worauf auch der Enquête-Ausschuß in seinen Untersuchungen hinweist [32]). Die bäuerlichen Betriebe, die für die Schweinehaltung, wie oben erwähnt, hauptsächlich in Frage kommen, sind am Kartoffelanbau hervorragend beteiligt [33]).

Weder die Futtermittelpreise noch die Futtermittelernten üben also einen maßgeblichen Einfluß auf den Umfang der Schweineproduktion aus, sondern der Haupteinfluß geht von der Konjunktur aus. Zwischen der Schweineproduktion und den Schweinepreisen bestehen Wechselbeziehungen, aus denen sich die zyklischen Schwankungen herleiten.

---

[30]) Gerlich, Die Preisbildung und Preisentwicklung für Vieh und Fleisch am Berliner Markt, a. a. O. S. 94 ff. u. 99 ff.

[31]) Vgl. hierzu Sennewald a. a. O. S. 15 ff.

[32]) Die Verwertung der deutschen Kartoffelernten, 1. Teil Bd. 5 der Verhandl. u. Berichte des Unterausschusses II für Landwirtschaft des Enquête-Ausschusses, Berlin 1928; vgl. Sennewald a. a. O. S. 16.

[33]) Vgl. hierzu Sennewald a. a. O. S. 77.

3. Abschnitt.

Die Einfuhr.

Es ist nun die Frage aufzuwerfen, ob die Einfuhr an Schweinen und Schweinefleisch Einfluß auf die Preisgestaltung am deutschen Schweinemarkt gewinnt.

Einfuhr von Schweinen, Schweinefleisch, Schweineschinken und Schweinespeck in Deutschland[34]).

Jahr	Einfuhr insgesamt in dz	Gesamtfleisch-verbrauch[35]) in Deutschland in dz	Einfuhr in Prozent des Gesamtfleisch-verbrauchs
1910	172 355	33 540 204	0,51
1911	155 304	35 086 218	0,44
1912	326 268	34 960 913	0,93
1913	358 926	34 005 326	1,05
1924	823 105	26 465 102	3,11
1925	894 379	29 573 429	3,02
1926	654 035	28 545 898	2,29
1927	430 998	31 553 543	1,37
1928	246 962	33 605 773	0,73
1929	189 227	33 025 266	0,57
1930	235 509	32 471 740	0,73

Aus obiger Zusammenstellung ist zu ersehen, daß die Einfuhr am Gesamtfleischverbrauch gemessen in der Vorkriegszeit nicht über 1% stieg und in der Nachkriegszeit, in den Jahren 1924 bis 1930 von 3,11% bis 0,73%, also unter das Niveau von 1912/13 sank. Auch die höheren Nachkriegsziffern sind als gering im Vergleich zum Gesamtverbrauch zu bezeichnen. Sie erklären sich daraus, daß in Zeiten des Aufbaues der deutschen Schweinehaltung ein zusätzliches Angebot des Auslandes zur Befriedigung des Bedarfes notwendig wurde. Dieses zusätzliche Angebot wurde nach der Erstarkung der deutschen Bestände und der Möglichkeit, den Bedarf aus deutscher Produktion zu decken, durch Zölle (1925) und Zollerhöhungen (1926) wieder abgedrängt.

Ein Vergleich der Mehreinfuhr von Schweinen, Schweinefleisch und Schweinespeck mit den Schweinepreisen, den Hanau [36])

---

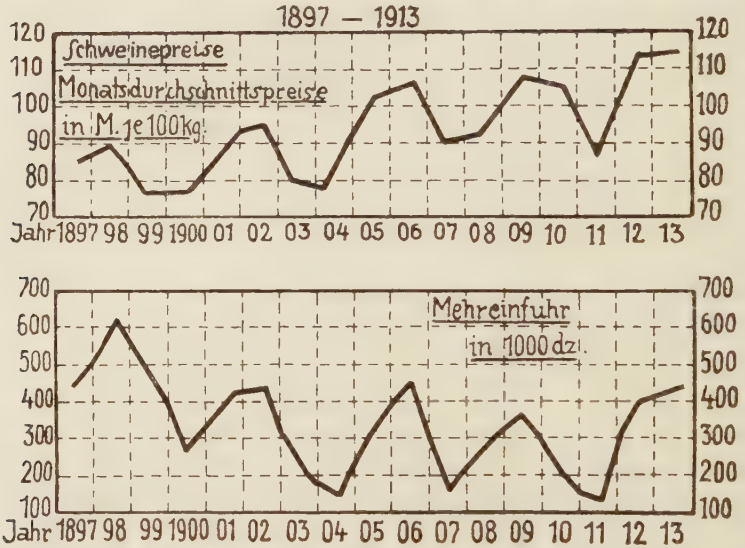
[34]) Aus Monatl. Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands; vgl. Sennewald a. a. O. S. 84.

[35]) Die Zahlen von 1910/12 aus „Ergebnisse der Schlachtvieh- und Fleischbeschau im Deutschen Reich" (Veröffentl. des Reichsgesundheitsamts); 1913, 1924—1930 Zahlen des Stat. Reichsamtes.

[36]) Hanau, Die Prognose der Schweinepreise, a. a. O. S. 24.

für die Zeit von 1897 bis 1913 durchführt, zeigt, daß bei hohen deutschen Schweinepreisen die ausländischen Lieferungen absolut und relativ stiegen. Umgekehrt sanken bei niedrigen Preisen und großen deutschen Lieferungen die ausländischen absolut und relativ.

Die Gesamt-Mehreinfuhr von lebenden Schweinen (außer Spanferkel), Schweinefleisch und Schweinespeck verglichen mit den Schweinepreisen



Quelle: Hanau, Die Prognose der Schweinepreise a. a. O.

Aus dieser Entwicklung ist zu entnehmen, daß das ausländische Angebot lediglich zusätzlichen Charakter hatte, auch infolge seiner Geringfügigkeit keinen Druck ausüben, die Preisbewegung am innerdeutschen Markt also nicht beeinflussen konnte. Auch für die Nachkriegszeit bildet die Einfuhr (vgl. oben) eine Ergänzung der Inlandsproduktion und ist mit dem Anwachsen der deutschen Bestände seit 1924 schrittweise zurückgegangen. Es lassen sich also für die neuere Entwicklung dieselben Schlüsse wie für die Vorkriegszeit ziehen [37]): Die Einfuhr an Schweinefleisch (insgesamt) hat keinen Einfluß auf die Preisbildung am innerdeutschen Markt. Die Frage, ob die niedrigen Rinderpreise, die unter dem strukturellen Preisdruck eines nennenswerten ausländischen Angebotes

[37]) Vgl. hierzu auch Sennewald a. a. O. S. 28 ff.

stehen (vgl. die entsprechenden Ausführungen oben S. 47), Einfluß auf die Höhe der Schweinepreise gewinnen, untersuchte Sennewald [38]) für den Berliner Markt mit dem Ergebnis, daß sowohl für die Zeit von 1900 bis 1913 wie 1924 bis 1928 ein enger Zusammenhang der Preiskurven für Schweine (Klasse c) und Ochsen (Klasse c) nicht festzustellen ist. Auch Hanau [39]) kommt zu dem Ergebnis, daß ein Einfluß der Rinderpreise auf die Schweinepreise in der Vorkriegszeit (die Frage wurde für die Jahre 1897 bis 1913 untersucht in „Prognose der Schweinepreise", a. a. O. S. 28) nicht festzustellen ist, daß dagegen umgekehrt die Hausse der Schweinepreise in den Jahren 1925, im zweiten Halbjahr 1928 und im Jahre 1929 sich auf der Rinderpreiskurve, und zwar zum Vorteil der Rinderpreisgestaltung abzeichnet [40]).

4. Abschnitt.
Der Einfluß der Nachfrage auf die Preisgestaltung.

In den voraufgehenden Ausführungen wurde festgestellt, daß sich die Schweinepreise in etwa drei- bis vierjährigen Zyklen bewegen, auf deren Entwicklung das Angebot einen entscheidenden Einfluß ausübt. Es fragt sich, ob die Nachfrage eine Eigenbewegung hat und den Konjunkturverlauf der Schweinepreise von sich aus beeinflußt. Mit anderen Worten: Steigert sich die Nachfrage bei Besserung der allgemeinen Wirtschaftslage, bei Prosperität der Wirtschaft, zeigt sich ein Rückgang der Nachfrage in Zeiten der Depression der Wirtschaft, bei Arbeitslosigkeit, bei einem Rückgang der allgemeinen Konjunktur?

Da die Jahre der Nachkriegszeit bis in die Gegenwart (1927) im Zeichen des Wiederaufbaues der Schweinehaltung standen, die zu kurze Angebotsdecke also etwaige Einflüsse, die von der Kaufkraft der Bevölkerung ausgingen, verschleiern würde, sollen die Vorkriegsverhältnisse zur Untersuchung der Frage herangezogen werden. In den Jahren 1901 bis 1903 stand die deutsche Wirtschaft im Zeichen der Depression, die Arbeitslosigkeit zur Folge hatte [41]). Die wirtschaftliche Entwicklung der Jahre 1909/10 wurde durch größere Streiks gehemmt. Demgegenüber ist festzustellen, daß in den Jahren 1901 bis 1902 und 1909 bis 1910 die Schweinepreise relativ hoch waren (vgl. Tabelle 9). Umgekehrt fielen die Schweine-

[38]) Sennewald a. a. O.
[39]) Hanau, Bestimmungsgründe ..., a. a. O. S. 31/32.
[40]) Hanau, Bestimmungsgründe ..., a. a. O. S. 31/32.

preise in der Zeit von Februar 1906 bis Mai 1907 und im Jahre 1911, während die Jahre 1905 bis 1907 und 1911 bis 1912 Jahre guter Wirtschaftslage waren [41]). Aus diesen Vergleichen ist nicht zu erkennen, daß die Nachfrage einen Einfluß auf die Konjunkturbewegung der Preise ausübt. Diese Feststellung ist allerdings einzuschränken mit dem Hinweis, daß durch die starken zyklischen Schwankungen des Angebotes etwaige mit dem Konjunkturverlauf der Wirtschaft auftretende Einflüsse der Nachfrageschwankungen überschattet werden.

Entscheidend wirkt sich die nach den Jahreszeiten schwankende Nachfrage in den Saisonschwankungen der Preise aus (vgl. Tabelle 9). Aus der Bewegung der Preise im Verlaufe eines Jahres ist zu entnehmen, daß die Preiskurve etwa vom Mai bis September ansteigt und von September bis Mai absinkt. In der Nachkriegszeit haben sich die Ausschläge verstärkt. Ein Vergleich mit der Kurve der Auftriebe läßt keinen Zusammenhang erkennen. Es tritt also hier der andere Faktor der Preisbildung in die Erscheinung: Die Nachfrage. In den Frühjahrsmonaten wird die Nachfrage geringer. Die Herstellung von Dauerwaren wird eingestellt, der Verbrauch an Speck und fettem Schweinefleisch geht zurück, die eigenen Bestände an Dauerwaren werden konsumiert. Die Verknappung der Nachfrage zu Beginn der wärmeren Jahreszeit hat ein Absinken der Preise zur Folge. Auch die Richtung der Nachfrage ändert sich, da in der wärmeren Zeit fettarme Fleischschweine bevorzugt werden. Das Anziehen der Preise in den Sommermonaten ist vornehmlich auf den Rückgang des Angebotes zurückzuführen; er ist eine Folge der Verknappung der Futtermittel in der Zeit vor der Ernte. Das Wiedereinsetzen der Dauerwarenfabrikation im Spätsommer hält die Preise auf der Höhe, bis der Beginn der Hausschlachtungen in den Wintermonaten erneut einen Preiseinbruch herbeiführt, der erst im Frühjahr wieder überwunden wird.

5. Abschnitt.

Die genossenschaftliche Aufgabe.

Die seit Jahrzehnten beobachteten zyklischen Schwankungen der Schweinepreise, das stete Auf und Nieder der Preise in Abständen von etwa zwei zu zwei Jahren, die in der Nachkriegszeit sich verschärfenden Saisonschwankungen, schließlich die beträcht-

---

[41]) Hesse-Conrad, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Jena 1927, S. 443.

lichen Schwankungen der Preise von Markttag zu Markttag — so sind am Berliner Markt im Jahre 1927 Schwankungen bis zu 10 RM. pro Zentner Lebendgewicht von Markttag zu Markttag festzustellen [42]) — bringen die Schweinehaltung auf eine spekulative Basis. Die kurzfristigen Schwankungen der Preise sind eine natürliche Folge der Angebotszersplitterung, die langfristigen rühren von der Planlosigkeit der Produktion her. Der ausgeprägt individualistische Zug, der den Landwirten eigen ist, veranlaßt den einzelnen, auch die kaufmännische Funktion in seiner Hand zu behalten, ohne bei der Komplizierung der Marktwirtschaft den Überblick über die Zweckmäßigkeit seiner Dispositionen zu haben, sowohl im Hinblick auf den Verkauf der Schweine wie auf den Umfang der Schweinehaltung. Die Möglichkeit einer schnellen An- und Abschaffung der Schweine leistet dieser Entwicklung Vorschub. Der einzelne Landwirt ist nicht in der Lage, eine Regulierung und Stabilisierung der Preise heraufzuführen. Staatliche Maßnahmen zur Stützung der Preise, wie die Aktion der Reichsregierung im Jahre 1928 [43]), können nur als Notstandsmaßnahmen zur Linderung augenblicklicher Nöte gewertet werden. Wie die Verhältnisse am Schweinemarkt in der Gegenwart noch liegen, machen die Preise, wenn ihre Tendenz abwärts gerichtet ist, an der Grenze der Gestehungskosten nicht halt, sondern unterschreiten diese erheblich. Das einzige wirksame Mittel, zu auskömmlichen und stabilen Preisen am Schweinemarkt zu kommen, sind Selbsthilfemaßnahmen der Produzenten. Die natürliche wirtschaftliche Organisation der Produzenten ist die Genossenschaft. Ihre Aufgabe besteht in der Übernahme der kaufmännischen Funktion (durch geschulte Fachleute), der Regulierung des Angebotes an den Märkten, späterhin der Regulierung und Normierung der Produktion. Mit welchen Mitteln und auf welchen Wegen die Viehverwertungsgenossenschaften dem Ziele der Preisstabilisierung und Sicherung auskömmlicher Erzeugerpreise zunächst in der Übernahme der kaufmännischen Funktion näherzukommen suchen, wird in nachfolgendem ausführlich abgehandelt.

---

[42]) Vgl. Sennewald a. a. O. Tabelle 21.

[43]) Das landw. Notprogramm und seine Ausgestaltung; Denkschrift des Reichsministeriums für Ernährung und Landwirtschaft, Berlin, Juli 1928.

Teil IV.

Die Absatzorganisation für Schlachtvieh.

Kapitel 1.

Allgemeines.

Angebot und Nachfrage für Vieh und Fleisch konzentrieren sich auf die Großstädte Nord- und Süddeutschlands, in den Industriegebieten West- und Mitteldeutschlands. An den Konzentrationspunkten bilden sich Marktmeinung und Preis.

Der Schlachtviehvermittlung dient der Vieh- und Schlachthof, dem in größeren Städten der Fleischmarkt angegliedert ist.

Die Einlieferung erfolgt durch Verwertungsvereinigungen (Viehverwertungsgenossenschaften) und in der Hauptsache durch den gewerbsmäßigen Viehhandel (Viehgroßhandel). Der Verkauf erfolgt in der Regel durch die sog. Kommissionäre, die von der Viehhofsverwaltung konzessioniert sind. Im Interesse eines einfacheren Verkehrs mit der Viehhofsverwaltung, ferner eines sicheren Verkaufs auf Grund genauer Kenntnis der Kreditwürdigkeit der Käufer erscheint der Kommissionär als notwendiges Glied in der Kette der Schlachtviehverwertung.

Die Kommissionäre, die in der Regel zwei Prozent Verkaufsprovision erhalten, haben sich im Laufe der Zeit eine bedeutende Machtstellung geschaffen. Im Verein mit einem mächtigen Viehhandel können sie es wohl unternehmen, den Marktauftrieb in ihrem Sinne zu regulieren. Den Interessen des Viehproduzenten und des Konsumenten stehen die rein kaufmännischen Interessen des Viehhandels und der Kommissionäre gegenüber. Daß die Viehproduzenten vom Ort, an dem der Preis sich bildet, abgedrängt sind, wirkt sich nachteilig für die Landwirtschaft aus und bringt sie in Abhängigkeit von Großhandel und Kommissionär. Die Viehmarktbanken, eine Schöpfung der Fleischer und des Viehhandels — auch zur Finanzierung ihrer Geschäfte —, haben eine ähnliche

Stellung wie die zumeist kapitalkräftigen Kommissionäre. Ihre Handelsbedingungen sind für die einzelnen Viehhöfe amtlich festgelegt.

Die erzielten Preise an den Hauptschlachtviehmärkten gelten als Richtpreise für die Einzugsgebiete, ja Provinzen und ganze Länder. Daher haben Produzenten wie Konsumenten (Fleischer) ein Interesse, daß die tatsächlich getätigten Preise einwandfrei festgelegt werden. Hierzu war es zunächst erforderlich, durch Gesetz [1]) den Handel einheitlich zu gestalten. Der Handel soll danach auf allen Schlachtviehmärkten nach Lebendgewicht vor sich gehen und die getätigten Preise durch eine Notierungskommission, bestehend aus Vertretern der Schlacht- und Viehhofsverwaltung, des Handels, des Fleischergewerbes, der Landwirtschaft, also aller interessierter Personenkreise festgelegt und veröffentlicht werden. „Die Notierung erfolgt in der Regel durch Schlußscheinzwang: Der Schlußschein enthält Namen von Verkäufer und Käufer, Art des verkauften Tieres und erzielten Preis. Die Preise enthalten sämtliche Unkosten (Fracht-, Markt-, Verkaufskosten, Umsatzsteuer, natürlichen Gewichtsverlust) und den Händlergewinn." Die qualitative Verschiedenheit der Tiere, die in der Preisbemessung zum Ausdruck kommt, erfordert im Interesse der Übersicht eine weitgehende Gruppeneinteilung. Die amtlichen Berichte nennen daher in den einzelnen Gattungen je 4 Qualitätsgruppen. Die Preisansätze differieren beträchtlich.

Kapitel 2.

Die genossenschaftliche Schlachtviehverwertung.

Die Hauptform der Schlachtviehverwertungsorganisation in Deutschland ist die Genossenschaft. Neben dieser Rechtsform gibt es noch Viehverwertungsvereine und Aktiengesellschaften.

Zweck und Ziel dieser Selbsthilfeorganisationen der Landwirtschaft ist Ausschaltung des illegitimen Handels, Beseitigung des überflüssigen und verteuernden Zwischenhandels, Einflußnahme der Viehproduzenten auf die Preisgestaltung. Horst [2]) definiert: „Viehverwertungsgenossenschaften sind solche Organisationen der

---

[1]) Gesetz betr. den Markthandel mit Schlachtvieh und Fleisch vom 8. 2. 1909.

[2]) Horst (Hans), Die genossenschaftl. Viehverwertung in Deutschland, Landw. Jahrbücher Bd. 48, Berlin 1915, S. 75.

Selbsthilfe, die durch eine unmittelbare Verwertung des Schlachtviehes an den Viehmärkten eine Ausschaltung des schädlichen und überflüssigen Viehhandels erreichen wollen."

1. Abschnitt.

Der Aufbau der genossenschaftlichen Schlachtviehverwertung.

Der Beginn dieser Bewegung reicht zurück bis in die Caprivi-Zeit. Am Ende des 19. Jahrhunderts hatten die Viehpreise einen außerordentlich niedrigen Stand erreicht. Die Landwirte, in völliger Abhängigkeit vom Viehhandel, waren vom Markt abgedrängt, konnten am Orte der Preisbildung keinen nennenswerten Einfluß auf die Preisgestaltung ausüben.

In Schleswig-Holstein und Bayern wurden zuerst an den Schlachtviehmärkten Hamburgs und Münchens eigene genossenschaftliche Verkaufsstellen errichtet[3]). Diese Zentralverkaufsstellen erhalten ihre Zufuhren durch Vertrauensleute, die das Vieh auf dem Lande sammeln, und durch Lieferverbände (Bayern). In anderen Landesteilen, in denen die Schweinemast einen Umfang hatte, der über den Bedarf weit hinausging, wurde ein festerer Unterbau durch straffe Lokalorganisationen geschaffen. In Hannover, Pommern, Ostpreußen, dem Rheinland schlossen sich bereits vor dem Kriege die einzelnen Viehverwertungsgenossenschaften provinziell zusammen. Die Zentralstellen übernahmen die Beratung zu einer planmäßigen und bestmöglichen Absatzgestaltung.

Die im Jahre 1899 gegründete Viehzentrale in Berlin war als genossenschaftliche Spitzenorganisation für das gesamte Reichsgebiet gedacht. Durch Verpflichtung von Kommissionären an den größeren Schlachtviehmärkten sollte der Landwirtschaft Gelegenheit gegeben werden, das Vieh an den Orten der Preisbildung zu verwerten. Der Gedanke ließ sich nicht verwirklichen, da es zunächst an jeglicher Organisation fehlte. Auch späterhin gelang es nicht, ein engeres Zusammenarbeiten der provinziellen Zentralen mit der Viehzentrale anzubahnen.

---

[3]) Vgl. Der Aufbau und die Aufgaben genossenschaftlicher Schlachtviehverwertung, Flugschrift herausg. von der Genossensch., Reichsviehverw., Berlin; ferner Riedl, Die genossensch. Viehverw. in Bayern, München 1930, S. 12 ff.

In der Kriegszwangswirtschaft wurden die Viehverwertungsorganisationen zur Versorgung von Heer und Bevölkerung herangezogen. Dadurch wurde ihre natürliche Entwicklung gehemmt, der Genossenschaftsgedanke verflachte. Die Inflation tat ein weiteres, um das Feld vollends in Trümmer zu legen.

Mit der Stabilisierung der Währung und der Wirtschaftsverhältnisse in Deutschland begann die Weltagrarkrise sich auch für die deutsche Landwirtschaft auszuwirken. Die katastrophale Preisentwicklung der Agrarprodukte ließ den Genossenschaftsgedanken als wirksames Mittel der Selbsthilfe wieder aufleben. Am 1. 1. 1927 betrug die Zahl der Viehverwertungsgenossenschaften nach Brenning (a. a. O.) bereits 370. Der völlige Zusammenbruch der Viehpreise in den Jahren 1927 und 1928 veranlaßte die Reichsregierung, u. a. zur Förderung des Absatzes von Vieh und Fleisch im Rahmen des landwirtschaftlichen Notprogramms 30 Millionen RM. zur Verfügung zu stellen. Die zunehmende Konsolidierung der Viehverwertungsorganisationen bot für die zweckentsprechende Verwendung der Mittel volle Gewähr. 2 Millionen RM. Beihilfen und 12 Millionen RM. verbilligte Betriebskredite wurden den bestehenden 14 Zentralen [4]) — Breslau (Niederschlesien) und Ratibor (Oberschlesien) wurden als neugegründete miteinbezogen — zur Verfügung gehalten. Dadurch wurde die genossenschaftliche Organisation der Viehverwertung auf eine leistungsfähige Grundlage gestellt und ihr die Möglichkeit gegeben, eine umfassende Werbetätigkeit für den Anschluß an die Bewegung zu entfalten.

Auf Anregung des Reichsernährungsministeriums gaben sich die genossenschaftlichen Zentralorganisationen der Viehverwerin Berlin eine Spitzenorganisation. Der wesentliche Unterschied zwischen der Genossenschaftlichen Reichsviehverwertung m.b.H. und der seinerzeit als Spitzenorganisation gedachten Viehzentrale

[4]) 1. Königsberg (Ostpreußen),
2. Stettin (Pommern),
3. Breslau (Niederschlesien),
4. Ratibor (Oberschlesien),
5. Halle (Prov. Sachsen),
6. Kiel (Schleswig-Holstein),
7. Hannover (Hannover),
8. Münster (Westfalen),
9. Köln (Rheinprovinz),
10. München (Bayern),
11. Dresden (Freistaat Sachsen),
12. Stuttgart (Württemberg),
13. Karlsruhe (Baden),
14. Bakum (Oldenburg).

hinsichtlich ihres Tätigkeitsbereiches besteht darin, daß erstere statutengemäß nicht eigene Geschäfte betreiben darf und daß sie in eine Rechtsform gekleidet wurde, die den Kreis der Gesellschafter von vornherein beschränkte: und zwar auf die bestehenden Zentralorganisationen [5]), die zusammengeschlossenen großen Genossenschaftsverbände (Reichsverband und Generalverband) und die inzwischen neu gegründeten Zentralen für Oberschlesien (Ratibor) und Niederschlesien (Breslau) [6]).

Der Tätigkeitsbereich der Genossenschaftlichen Reichsviehverwertung m.b.H., die etwa als eine wissenschaftliche Studiengesellschaft anzusprechen ist, erstreckt sich ganz allgemein auf das Studium des gesamten in- und ausländischen Vieh- und Fleischverkehrs (Studium der ausländischen Vieh- und Fleischmärkte, der Produktionsziffern des Auslandes mit seiner Absatzorientierung, Beobachtung der Einfuhrziffern von ausländischem Vieh und Fleisch und deren Einwirkung auf die Preisgestaltung am Inlandsmarkt, die Entwicklung der Inlandsproduktion u. a. m.) und die Information der Zentralorganisationen über die angestellten Beobachtungen. In das Hauptaufgabengebiet der Gegenwart fallen [6]) insbesondere „die Marktbeobachtung, Information über die Preisgestaltung, Erschließung neuer Absatzgelegenheiten, Anknüpfung unmittelbarer Beziehungen zwischen Erzeuger und Verbraucher, Information der Reichs- und Länderregierungen und der Parlamentarier über alle auf dem Gebiete des Vieh- und Fleischverkehrs wichtigen Ereignisse und Maßnahmen". Nach hinreichendem Ausbau der genossenschaftlichen Erfassung des Schlachtviehangebotes wird es eine weitere Aufgabe der genossenschaftlichen Reichsviehverwertung m.b.H. sein, „eine Ausgleichung der großen Schwankungen der Auftriebe und damit der Preise an den Hauptschlachtviehmärkten zu erreichen, also auf eine Stabilisierung der Preise hinzuwirken".

Die volkswirtschaftliche Bedeutung der genossenschaftlichen Viehverwertung liegt in der Interessenverknüpfung von Produktion und Konsum. Durch Heranführung der einzelnen Landwirte an den Ort der Preisbildung gewinnt der Produzent bei hinreichendem genossenschaftlichen Angebot Einfluß auf die Preisgestaltung

---

[5]) Ostpreußen, Nordd. Verband, Hauptgen. Halle, Schleswig-Holstein, Oldenburg, Zentralgenoss. Hannover, Westfalen, Rheinprovinz, Bayern, Freistaat Sachsen, Württemberg und Baden.

[6]) Vgl. hierzu Der Aufbau und die Aufgaben genossensch. Schlachtviehverwertung, Flugschrift herausgegeb. von der genossensch. Reichsviehverwertung, Berlin.

und kann sich angemessene Preise sichern. Auf der anderen Seite zwingt ein starkes genossenschaftliches Angebot den gesamten Viehhandel zu scharfer Kalkulation. Die sich durch wirksame Konkurrenz von Viehhandel und Genossenschaft verringernde Handelsspanne ermäßigt den Endpreis, den der Konsument zu zahlen hat.

2. Abschnitt.

Die Hauptformen genossenschaftlicher Schlachtviehverwertung.

Die Hauptformen genossenschaftlicher Viehverwertung sind:

Der genossenschaftliche Betrieb mit Lokalorganisationen.

Das Vieh wird durch straff organisierte Lokalgenossenschaften aufgebracht und von den Zentralstellen an den Schlachtviehmärkten verwertet.

Der genossenschaftliche Betrieb ohne Lokalorganisationen.

Das Vieh wird durch Vertrauensleute, die im Landbezirk wohnen, oder Lieferverbände und durch eigene Verkaufsstellen an den Schlachtviehmärkten verwertet.

Nach dem ersten Prinzip sind die meisten norddeutschen Viehverwertungsorganisationen aufgebaut, letzteres System ist in Süddeutschland verbreitet.

1. Organisation des genossenschaftlichen Betriebes mit Lokalorganisationen.

Die Lokalgenossenschaft bildet die Kernzelle des Systems. Die Mitgliederzahl soll so groß sein, daß wöchentlich mindestens ein Waggon Schlachtvieh zum Versand kommen kann. Je nach der Bestandsdichte von Schlachtvieh, insbesondere Schweinen, ist der Bezirk größer oder kleiner gewählt. In den Statuten der Lokalgenossenschaften sind die Rechte und Pflichten der Mitglieder festgelegt. Organe der Genossenschaft sind Vorstand, Aufsichtsrat und Geschäftsführer. Die Persönlichkeit des Geschäftsführers, der in der Regel Landwirt oder Gewerbetreibender ist, gibt den Ausschlag für ein erfolgreiches Arbeiten der Genossenschaft. Er darf eigene Viehgeschäfte nicht tätigen und hat oft eine Kaution zu stellen. In größeren Bezirken wird der Geschäftsführer in seiner Tätigkeit — insbesondere handelt es sich um das Aufsuchen des Schlachtviehs — durch Vertrauensleute unterstützt. Durch eine Geschäftsordnung,

die vom Vorstande aufgestellt ist, vom Aufsichtsrat vorberaten und von der Generalversammlung genehmigt wird, wird der Geschäftsgang bis ins einzelne vorgeschrieben. Die Geschäftsordnung umreißt etwa die Tätigkeit des Geschäftsführers, Viehlieferung, Viehabnahme, Transportversicherung, Schlachtversicherung, Verkauf am Schlachtviehmarkt, Abrechnung, Auszahlung.

Die Lieferpflicht der Mitglieder, d. h. die Verpflichtung, alles anfallende Schlachtvieh durch die Genossenschaft verwerten zu lassen, wird zum Grundprinzip erhoben. Ohne diese Verpflichtung besteht die Gefahr, daß der Handel die besten Stücke herausholt und die Genossenschaft nur mindere Qualitäten erhält. Damit wäre die Stellung der Genossenschaft am Markt erschüttert, eine Beeinflussung der Marktmeinung, die doch der Idee des genossenschaftlichen Zusammenschlusses entspricht, erschwert, wenn nicht unmöglich gemacht.

Die Finanzierung der Lokalgemeinschaften erfolgt durch Geschäftsanteile, deren Höhe sehr niedrig bemessen ist. Da die Verwertung kommissionsweise geschieht, sind größere Kapitalien nicht erforderlich. Auf der anderen Seite spricht die Notwendigkeit, ein größeres Angebot zu erfassen und gerade den kleinen und kleinsten Besitzer heranzuziehen, für kleinste Geschäftsanteile und geringe Haftsummen. Die verschiedene Struktur der Wirtschaftsgebiete läßt eine Differenzierung geboten erscheinen. So sind die Anteile auf eine Reichsmark, die Haftsummen auf 10 RM. festgesetzt. In den großen Schweinemastgebieten Hannovers [7]) betragen die Anteile meist 5 bis 10 RM., die Haftsummen das Zehnfache.

Die Lokalgenossenschaften sind in Bezirksverbänden, die sich etwa mit dem politischen Kreis decken, oder direkt in Provinzzentralen zusammengeschlossen, die zumeist ebenfalls die Form der Genossenschaft haben. Mitglieder sind neben den Viehverwertungsgenossenschaften auch landwirtschaftliche Vereinigungen, Einzelpersonen sowie die Landwirtschaftskammern, die einen oder mehrere Anteile erwerben können.

Entsprechend dem größeren Wirkungskreis der Zentralgenossenschaften sind die Kapital- und Haftsummen größer als die der Lokalgenossenschaften. So besaß z. B. der Pommersche Viehverwertungsverband Ende 1926 118 Anteilscheine mit einer Haftsumme von 236 000 RM. [8])

---

[7]) Vgl. Die Organisation der Schlachtviehverwertung im Auslande und in der Schweiz, a. a. O. S. 47.

[8]) Vgl. Organisation der Schlachtviehverwertung, a. a. O. S. 40.

Die Zentralen unterhalten an den zu beliefernden Schlachtviehmärkten Geschäftsstellen, die die Empfangnahme, Sortierung, Einstellung, Verkauf und Abrechnung des Viehs mit der Liefergenossenschaft besorgen. Als Vermittlungsstellen für den Zahlungsausgleich dienen die genossenschaftlichen Bankorganisationen. Der Verkauf erfordert neben genauer Sachkenntnis insbesondere Verbindung mit den Käuferkreisen und Kenntnis ihrer Bonität. Daher werden die Verkäufe der Genossenschaft vielfach noch durch vertraglich verpflichtete, alteingesessene Kommissionäre besorgt. Solange nicht an jedem Marktort genossenschaftliche Zentralverkaufsstellen mit eigenem Geschäftsapparat vorhanden sind, besteht die Gefahr der Zersplitterung des genossenschaftlichen Angebots, wenn die Genossenschaften bzw. Genossenschaftsverbände durch mehrere Kommissionäre oder Viehagenten ihr Vieh verkaufen lassen. Die Tendenz der genossenschaftlichen Viehverwertung geht also dahin, an den größeren Schlachtviehmärkten das genossenschaftliche Angebot durch Zentralverkaufsstellen, die über eigenes, festbesoldetes Personal verfügen, verwerten zu lassen.

2. Organisation der genossenschaftlichen Viehverwertung ohne Lokalorganisationen.

Die anders gelagerten landwirtschaftlichen Verhältnisse Süddeutschlands (auch Schleswig-Holsteins) lassen an den Orten der Verwertung gegründete Zentralen, die sich dann nach unten in den Produktionsgebieten verwurzeln, als Basis des genossenschaftlichen Systems geeignet erscheinen. Während in den Viehproduktionsgebieten Norddeutschlands (mit Ausnahme Schleswig-Holsteins) u. a. zur Verwertung von Kartoffelüberschüssen die Schweinemast dominiert, liegt der Schwerpunkt der Viehhaltung in Württemberg, in Bayern, in Schleswig-Holstein noch in der Rinderzucht [9]). Der Reichtum an Wiesen, die traditionelle Hingabe des kleinen und mittleren Bauern an eine intensive Rinderzucht mögen für diese Entwicklung sprechen. Die verhältnismäßig kurze Mastperiode (6—8 Monate) bringt es mit sich, daß größere Quanten zu gewissen Zeitpunkten unbedingt abgesetzt werden müssen: daher in Norddeutschland die feste Organisation von unten nach oben, aufgebaut auf dem Prinzip des Lieferzwanges. Die längere Mastperiode bei Rindern (etwa 3 Jahre) läßt den Produzenten hinsicht-

[9]) Vgl. hierzu Mücke, Gründung u. Entwicklung der genossensch. Viehverwertung in Deutschland. besonders in Württemberg, Stuttgart 1928, S. 80 ff.

lich des Zeitpunktes des Absatzes mehr Bewegungsfreiheit. Dazu spricht die Mentalität des süddeutschen Bauern (für die zumeist mittleren Besitzer Schleswig-Holsteins trifft das auch zu), der gern selbst mit Vieh handelt, gegen jede feste Bindung zur Lieferung.

Die Zentrale für Württemberg (Viehverwertungs-AG. Stuttgart) hat die Form einer Aktiengesellschaft mit einem Grundkapital von 240 000 RM.[9]) Aktionäre sind ausschließlich landwirtschaftliche Bezirksvereine, landwirtschaftliche Bezugs- und Absatzgenossenschaften, Einzellandwirte. Obwohl die Finanzierung unabhängig von der Schlachtviehlieferung erfolgt, ist der Erwerbscharakter des Unternehmens doch insofern stark beschränkt, als der Aktienbesitz sich in der Hand der Landwirtschaft, ihrer Organisationen und Interessenvertretungen befindet. Dadurch kann die Personalfrage auch in dem Sinne geregelt werden, daß der Genossenschaftsgedanke in den Vordergrund rückt. Die Form der Aktiengesellschaft sichert also dem Unternehmen lediglich eine gewisse finanzielle Unabhängigkeit und Liquidität.

Die Aufbringung des Schlachtviehs erfolgt durch ca. 100 vertraglich verpflichtete Vertrauensleute, die über ganz Württemberg verstreut sind. Handel auf eigene Rechnung ist bei hoher Vertragsstrafe verboten. Der Beauftragte erhält für seine Tätigkeit und als Ersatz aller Auslagen $2^1/_2\%$ vom Roherlös bei rein genossenschaftlich gesammeltem und verwertetem Vieh. Bei Festkäufen, die zur Einführung und im Kampfe mit dem Viehhandel gelegentlich vorgenommen werden müssen, nimmt er am Gewinn und Verlust zu vertraglich festgelegten Sätzen teil. Wie bei den Lokalgenossenschaften dem Geschäftsführer, eröffnet sich dem Beauftragten nach Maßgabe seiner Tüchtigkeit, seines Geschickes, seiner Vertrauenswürdigkeit und Zuverlässigkeit ein weites Feld gemeinnütziger Tätigkeit. Die Heranziehung eines größeren Personenkreises zur Mitarbeit (Obmänner landwirtschaftlicher Ortsvereine, Rechner der Spar- und Darlehnskassen, hellhörige Einzelpersonen) wird den Erfolg steigern. Durch das Fehlen der Lieferpflicht ist die Stellung des Beauftragten gegenüber dem Landwirt die gleiche wie die des Privathandels. Dieses Moment birgt gewisse Gefahren und erheischt eine strenge Kontrolle seitens der Zentrale. Die Aktionäre selbst (landwirtschaftliche Vereine, Einzellandwirte), die durch Kapitaleinlagen bereits unmittelbar interessiert sind, sind als Kontrollorgane geeignet.

Die bayrische Viehverwertungsorganisation ist ähnlich wie die württembergische durchgeführt. Die Münchener Verkaufszentrale: Bayerische Viehverwertung, ist als G.m.b.H. & Co., Kommandit-

gesellschaft organisiert [10]). Insbesondere sind landwirtschaftliche Verbände, landwirtschaftliche Hauptvereine Gesellschafter. Die Verkaufszentrale unterhält an den Hauptschlachtviehmärkten Bayerns (München, Augsburg, Nürnberg, Würzburg) eigene Verkaufsstellen und ist auch an außerbayerischen Märkten interessiert. Neben dieser Verkaufszentrale steht die „Zentralstelle für genossenschaftliche Viehverwertung" als Spitzenorganisation der Lieferverbände. Sie regelt die Marktbeschickung und leistet Aufklärungs- und Werbearbeit. Den Unterbau der Organisation bilden über 700 Lieferverbände [11]), zu denen sich interessierte Bauern, orts- und bezirksweise, freiwillig, in Anlehnung an Darlehnskassenvereine, Molkerei- und Lagerhausgenossenschaften, Züchtervereinigungen, Bauernorganisationen aller Art zusammenschließen. Ein aus ihrer Mitte gewählter, von der Zentrale bestimmter Obmann sammelt und verlädt das Vieh, zahlt den Erlös nach Abzug einer Provision von 1 bis 2% aus. Der Obmann steht lediglich in einem Vertrauensverhältnis zu Lieferanten und Zentrale. In einzelnen Gegenden mit starkentwickelten Viehlieferungen haben sich einige Ortsverbände zu größeren Organisationen, sogenannten Bezirksverbänden zusammengeschlossen. Diese Bezirksverbände haben zum Teil die Form der GmbH. angenommen, in der Mehrzahl sind sie Vereinigungen ohne rechtlichen Charakter. Auch in Bayern liegen die Schwierigkeiten bei der Organisation der Viehverwertung u. a. in der Mentalität der Bauern, die jeglichen Zwang mißtrauisch ablehnen. Tatkräftige Arbeit der Zentralen ist für den Erfolg genossenschaftlichen Absatzes maßgebend.

In Schleswig-Holstein gründete der Ostholsteinische Maiereiverband bereits 1895 am Hamburger Markt eine Geschäftsstelle für Schlachtviehverwertung, die später die Landwirtschaftskammer für Schleswig Holstein übernahm [12]). Während zunächst die Landwirte selbst ihr Vieh zur Verwertung einsandten, besorgen dies heute in der Regel Vertrauensleute für ihren Bezirk. Im Weltkriege gegründete Viehverwertungsgenossenschaften gingen bis auf 4 zurück; der meist mittlere Besitz ist gegen jegliche Bindung zur Lieferung. Der genossenschaftliche Absatz der Produktion erfolgt am Hamburger Markt und an Großschlächtereien auf Grund von Lieferungsverträgen.

---

[10]) Riedl, Die genossenschaftl. Viehverwertung in Bayern, München 1930.

[11]) Der „Lieferverband ist eine lockergefügte Vereinigung ohne Rechtsverbindlichkeit". — Riedl, Die genossenschaftl. Viehverwertung in Bayern, München 1930.

[12]) Vgl. Mücke a. a. O. S. 70.

3. Abschnitt.

Tätigkeit und Erfolg der genossenschaftlichen Viehverwertung.

Trotz unterschiedlichen Aufbaues in der Organisation ist die Arbeit der genossenschaftlichen Viehverwertung in Nord- und Süddeutschland grundsätzlich die gleiche. Durch das Fehlen des Lieferzwanges steht der Beauftragte der Zentrale (Württemberg) oder der Obmann des Lieferverbandes (Bayern) in direkter Konkurrenz mit dem Privathandel. Die Stellung des Geschäftsführers einer Lokalgenossenschaft mit Lieferzwang ist dem Privathandel gegenüber gefestigter. Gleichwohl bleibt ausschlaggebend für den Erfolg, im einen wie im anderen Falle, die starke Persönlichkeit, die gegen Übergriffe des Privathandels in die Schranken tritt. Lehrreich bleibt in diesem Zusammenhange die Erkenntnis, daß das Moment der Persönlichkeit, ein wesentlicher Faktor der individualistischen Wirtschaft, auch in der von universalistischem Geist getragenen Genossenschaft eine ausschlaggebende Rolle spielt.

Die Unkosten der genossenschaftlichen Viehverwertung zerfallen in Verwaltungskosten der Lokalgenossenschaften (bzw. Provision des Vertrauensmannes oder Obmannes), Transportkosten (einschließlich Transportversicherung), Viehmarktkosten (Treibergebühren, Schlachtviehversicherung, Futtergelder, Standgelder, Wägegebühren usw.) und Verkaufsprovision. Dem genossenschaftlichen Zweck entsprechend werden nur die tatsächlichen Auslagen und angemessene Provisionen dem Geschäftsführer der Lokalgenossenschaft (bzw. Vertrauensmann, Obmann) und dem Verkäufer (Kommissionär bzw. der genossenschaftlichen Verkaufsstelle) vergütet. Risikoprämien, Gewinnzuschläge u. a. m., die der selbständige Handel zusätzlich erhebt, entfallen. Daher müssen sich die Unkosten der genossenschaftlichen Viehverwertung durchschnittlich unter denen, die der Viehhandel verrechnet, bewegen. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß es sich bei der genossenschaftlichen Viehverwertung um ein Kommissionsgeschäft, bei den Geschäften des Viehhandels um Festkäufe handelt. Bei genossenschaftlicher Verwertung, die kommissionsweise erfolgt, trägt der Produzent das Marktrisiko, beim Festkauf formell der Händler; in Wirklichkeit hat er auf Grund genauer Marktkenntnis in einem auskömmlichen Preisabschlag das Risiko gleichfalls auf den Produzenten überwälzt.

Sobald die Viehverwertungsgenossenschaften durch Vereinigung eines nennenswerten Angebots in ihrer Hand Einfluß auf die

Marktbeschickung und damit auf die Gestaltung der Preise gewinnen, wird der Viehhandel gezwungen, seinen Profit mit der positiven Leistung der Warenvermittlung in Einklang zu halten. Die Ansicht Oppersdorfs[13]), daß „die monopolistische Beherrschung des Marktes den Viehhandel vielfach verleitet hat, sein Wirtschaftsziel in einem skrupellosen Jagen nach Gewinn zu sehen", dürfte sich auf regionale Besonderheiten in der Vorkriegszeit stützen und keinen Anspruch auf Allgemeingültigkeit haben.

Die Regulierung der Beschickung der Schlachtviehmärkte, eine Hauptaufgabe der Viehverwertungszentralen, erscheint nach sachverständigem Urteil[14]) möglich, wenn 30 bis 40% der Anfuhren in genossenschaftlicher Hand vereinigt sind derart, daß noch im letzten Augenblick bei Gefahr der Marktüberfüllung umdisponiert werden kann. Hierzu ist erforderlich, daß das gesamte Genossenschaftsvieh durch eine Stelle am Markt zum Verkauf kommt.

In Köln waren 1926 beim Schweineauftrieb 50—60% Genossenschaftsvieh[15]). Durch Zersplitterung des Angebots — jeder genossenschaftliche Anbieter verkaufte durch seinen Kommissionär bzw. Agenten — mußte die Wirkung stark beeinträchtigt werden. Der Schaden resultiert aus dem Fehlen eigener genossenschaftlicher Verkaufszentralen an den norddeutschen Märkten. Ansätze zur Besserung der Organisationsmängel sind zu beobachten.

Die Zentralgenossenschaft für Viehverwertung eGmbH. in Hannover, die größte Viehverwertungsorganisation Deutschlands, setzte an den von ihr belieferten Märkten (18) um:

Jahr	Zahl der Genoss.	Rinder	Kälber	Schafe	Schweine	Ferkel	Geldwert[1]) RM.
		in Stück					
1924	157	6 138	15 551	5843	71 365	18 895	13 007 175
1925	165	5 848	20 837	6378	134 896	16 100	27 235 864
1926	153	6 320	22 230	4115	142 558	14 564	30 148 450
1927	153	4 859	21 278	3380	227 157	20 963	34 928 562
1928	161	7 622	30 814	3492	429 687	19 765	64 335 484
1929	157	15 446	43 675	7059	462 462	21 103	93 847 484

[1]) Enquête-Bericht.

[13]) v. Oppersdorf, Die Produkte der Viehzucht und der genossenschaftliche Handel, Habelschwerdt 1911, S. 24.

[14]) Vgl. Die Organisation der Schlachtviehverwertung im Auslande und in der Schweiz, a. a. O. S. 54.

[15]) Schlote, Charlottenhof, Vortrag am Genossenschaftstag in Kassel 1926.

Hierin zeigt sich der gewaltige Aufschwung der genossenschaftlichen Viehverwertung in der Zeit von der Stabilisierung der Währung bis zur Gegenwart. Der Umsatz an Rindern hob sich um ca. 150%, der an Kälbern um fast 200%, Schweine wurden mehr als 550% gegen 1924 genossenschaftlich verwertet. Der Gesamtumsatz hat sich mehr als versiebenfacht.

Der Auftrieb der „Landwirtschaftlichen Viehverwertungs-AG. Stuttgart" belief sich mengenmäßig, anteilig und wertmäßig:

Gesamtauftrieb der Landw. Viehverwertungs-A.-G. Stuttgart.

Jahr	Rinder	Proz. Ant. d. Genoss.-Viehs am Ges.-Ums. der frequ. Märkte	Kälber	Prozent. Anteil usw.	Schweine	Prozent. Anteil usw.	Umsatz in RM.
1925	4927	10,3	5 993	9,5	8 359	7,6	4 106 974
1926	3996	8,8	6 305	9,4	7 965	8,2	3 722 329
1927	3583	8,3	11 368	17,4	13 155	9,9	4 944 994
1928	4875	9,8	14 789	20,7	14 969	9,6	5 973 275
1929	4981	9,5	18 243	24,8	10 454	7,6	6 489 942

Das Zahlenbild zeigt die wachsende Einflußnahme der genossenschaftlichen Viehverwertung am Kälbermarkt. An den von der Landw. Viehverwertungs-AG. Stuttgart bedienten süddeutschen Plätzen waren 1929 bereits ein Viertel der Kälberanfuhren Genossenschaftsvieh. Die Schweinezucht ist in Württemberg infolge geringen Kartoffelanbaues weniger entwickelt. Bei der Viehzählung am 1. 12. 1926 war der Schweinebestand nur etwa halb so groß (538 844) als der der Rinder (1 026 351), die 51% der gesamten Viehhaltung Württembergs ausmachte (Reichsdurchschnitt 35,8%) [16].

Die Bayerische Viehverwertung GmbH. u. Co. Kommanditgesellschaft, München, hat in der Zeit von 1925 bis 1929 ihren Umsatz wertmäßig um mehr als die Hälfte gesteigert.

[16]) Vgl. hierzu Mücke a. a. O. S. 80 ff.

Schlachtviehanlieferungen der Bayerischen Viehverwertung.

Jahr	Großvieh	Kleinvieh (Kälber, Schweine) und Schafe)	Umsatz
1925	11 997	104 503	16 027 354
1926	10 371	101 107	15 942 958
1927	10 843	125 892	19 546 050
1928	13 875	137 454	21 848 716
1929	15 873	140 827	25 091 420

Die einzelnen Geschäftsstellen entwickelten ihren Auftrieb (in Stück) wie folgt [17]):

Geschäftsstelle	1921	1923	1925	1927	1929
München	46 859	49 131	80 350	77 956	82 928
Nürnberg	120	7 802	20 666	27 381	37 588
Augsburg	7 797	7 656	14 713	19 720	22 125
Würzburg	—	167	771	1 004	2 314
Außerbayerische .	—	—	—	10 674	11 761

Die prozentualen Anteile der genossenschaftlich angelieferten Tiere am Gesamtmarktauftrieb (1929) sind für [18]):

	Großvieh	Kälber	Bayerische Schweine
München	12 %	30—40 %	20 %
Augsburg	25—30 %	40—60 %	25—30 %
Nürnberg	10 %	20 %	30 %

Aus diesen Zahlen ist zu ersehen, daß der Einfluß der Genossenschaft an den bayerischen Viehmärkten bedeutend ist.

Neben der Eisenbahn dienen als Transportmittel Pferdefahrzeuge und Lastkraftwagen der Verkaufszentrale und der Geschäftsstelle. In den Wintermonaten 1929/30 wurden für München und Augsburg je 6 Strecken, für Würzburg je 3 Strecken fahrplanmäßig in größerer Ausdehnung mit Lastkraftwagen befahren. Die geeignete Verwendung des letzteren Transportmittel erscheint für die Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung aus psychologischen Gründen besonders bedeutungsvoll. Der Transport

[17]) Riedl, Die genossenschaftliche Viehverwertung in Bayern, a. a. O. S. 57.

[18]) Enquête-Bericht der Bayerischen Viehverwertung, München.

des Viehs an den Markt wird dem Landwirt bequem gemacht, das regelmäßige Befahren bestimmter Strecken unter Berührung einer größtmöglichen Zahl von Dörfern wirbt für den Genossenschaftsgedanken.

Der Gesamtumsatz der Zentralgenossenschaften (Viehverwertungsgesellschaften) in den Jahren 1927 und 1928 war wertmäßig folgender [19]):

Zentralgenossenschaften	Zahl der angeschloss. Genossenschaften	Umsatz in Millionen Reichsmark		Steigerung in %
		1927	1928	
Königsberg i. Pr. . .	34	23,8	25,3	+ 6
Stettin	49	28,7	36,1	+ 26
Halle (Saale)	38	7,3	8,8	+ 21
Altona (Elbe), jetzt Kiel	—	12,4	13,6	+ 9
Hannover	181	35,1	66,6	+ 90
Münster i. Westfalen .	36	13,7	14,1	+ 2
Köln (Rhein)	21	1,6	2,3	+ 43
München	—	20,6	21,7	+ 6
Dresden	—	0,175	0,554	+ 22
Stuttgart	—	5,1	5,9	+ 15
Karlsruhe	—	—	1,5	—
Bakum (Oldenburg) .	16	8,3	20,8	+ 149
	375	156,775	217,254	+ 38,5

Mengenmäßig sind die Umsätze folgende [20]):

Jahr	Gesamtumsatz	Rinder		Schweine		Kälber		Schafe	
		Stück	Proz. v.Ges.-Ums.	Stück	Proz. v.Ges.-Ums.	Stück	Proz. v.Ges.-Ums.	Stück	Proz. v.Ges.-Ums.
1927	1 149 811	60 956	5,3	853 565	74.3	164 881	14,3	70 409	6,1
1928	1 556 986	81 431	5,2	1 205 958	77.4	201 151	13	68 446	4,4

Der weitaus größere Teil des Umsatzes entfällt auf den Schweineverkauf.

Im Berichtsjahr 1929 erhöhte sich der Gesamtumsatz der genossenschaftlichen Viehverwertung [21]) mengenmäßig auf rund

[19]) Nach einem Bericht der Genossenschaftlichen Reichsviehverwertung m. b. H., Berlin.

[20]) Nach einem Bericht der Genossenschaftl. Reichsviehverwertung m. b. H., Berlin.

[21]) Aus Jahrbuch des Reichsverbandes der deutschen landw. Genossenschaften (Raiffeisen) 1930.

1 734 000 Stück, wertmäßig auf rund 295,2 Millionen Reichsmark. Der durchschnittliche Anteil am Gesamtauftrieb der Märkte betrug in diesem Berichtsjahr [21]) bei Schweinen und Kälbern ca. 20%, bei Rindern etwa 10%.

Von 172 berichterstattenden Genossenschaften der Viehverwertung [22]) mit einer Mitgliederzahl von 45 312 waren 42 475 Landwirte. Von den Landwirten besaßen:

unter 2 ha	4 914
2—5 ha	8 233
5—20 ha	14 038
20—100 ha	10 403
über 100 ha	1 240
Größenangabe fehlt . .	3 647
	42 475

Danach unterstützt die genossenschaftliche Viehverwertung insbesondere den Klein- und Miteltbesitz. Sie ist also für die große Masse der Anbieter das Instrument der Kräftesammlung zur Wahrnehmung der wirtschaftlichen Interessen des einzelnen.

Kapitel 3.

Über die Form der landwirtschaftlichen Absatzorganisation.

1. Abschnitt.

Der Kartellgedanke.

In neuester Zeit sind vielfach Versuche unternommen worden, die Kartellierung der Landwirtschaft als geeignetes Mittel zur Lösung des Absatzproblems zu diskutieren. So vertritt Steding [23]) die Auffassung, das Kampfziel der Landwirtschaft müsse die monopolistische Beherrschung des Marktes sein.

Den Gedanken der Kartellierung greift Steding aus Vorbildern des Auslandes auf; insbesondere sind es der kanadische Weizenpool und ähnliche Organisationen, die in den Vereinigten Staaten, Australien, Holland, Dänemark entstanden. Hierzu ist grundsätzlich zu sagen, daß all die kartellartigen Organisationen der Landwirtschaft, die das Ausland schuf, zu Exportzwecken ge-

[22]) Aus Jahrbuch 1927 des Reichsverbandes landw. Genossenschaften (Raiffeisen).

[23]) Steding, Die Kartellierung der Landwirtschaft, a. a. O.

schaffen wurden, um ein einheitliches Angebot auf fremden Märkten zu organisieren. Diese Zusammenschlüsse konnten um so leichter erfolgen, als in dem betreffenden Lande selbst sich keine Stimme dagegen erheben kann; gilt es doch Überschußmengen mit höchstem Nutzen außerhalb der eigenen Landesgrenzen zu verwerten, und die Rechnung bezahlt das zuschußbedürfende Ausland.

Dagegen ist das Deutsche Reich nicht Überschuß-, sondern Zuschußgebiet für landwirtschaftliche Erzeugnisse; es fehlt mithin die Grundvoraussetzung, die bei den Kartellen des Auslandes gegeben ist. Das Problem liegt also nicht in der bestmöglichen Verwertung von Überschüssen, sondern unter anderem in der Abwehr der zunehmenden Einfuhr agrarischer Erzeugnisse, die durch hohe Qualität und in ihrer Eigenschaft als Massenware von einheitlicher Beschaffenheit die deutsche Produktion zurückdrängen.

Mit dem Ziele monopolistischer Marktbeherrschung oder jeder monopolartigen Marktbeeinflussung ist zunächst der Zusammenschluß der Produzenten verknüpft, deren Zahl mehr als 5 Millionen beträgt [24]).

Bewirtschaftete Fläche in ha	Zahl der Landwirte	Anteil der Betriebsklassen an der landw. genutzten Fläche in %
bis 2	3 046 302	6,2
2—5	894 453	11,4
5—20	956 155	35,8
20—50	174 155	19,8
50—100	25 670	6,6
100—200	8 902	4,9
über 200	9 767	15,3
Insgesamt	5 115 406	100

Es müßte demnach ein ganzer Berufsstand von heute auf morgen geistig auf dieses Novum umgestellt werden. Mit Beckmann [25]) und Ritter [26]) ist die Möglichkeit solcher Maßnahmen von vornherein zu bestreiten, da psychologische Momente dagegen sprechen. Der Behauptung, daß „bei der Mehrzahl der landw. Erzeugnisse es sich nicht einmal um Hunderttausende, sondern nur um Tausende handeln wird, die in einem Kartell vereinigt werden

[24]) Amtl. Betriebszählung 1925.
[25]) Harms, Strukturwandlung, a. a. O. Bd. 1 S. 152.
[26]) Ritter, Absatz und Standardis, a. a. O. S. 11.

müssen, um das Übergewicht auf dem Markt zu haben" ist zu entgegnen, daß dieses Übergewicht dann aber nur von kurzer Dauer und lokal begrenzt sein dürfte, somit niemals einen nachhaltigen Einfluß auf den deutschen Markt ausüben könnte. In tierischen Erzeugnissen, z. B. Rindern, Schweinen (s. oben) wird der Konsum in der Hauptsache durch die große Masse der klein- und mittelbäuerlichen Betriebe beliefert. Es wäre also hierbei die Zusammenfassung großer Massen erforderlich, um eine monopolistische Marktbeherrschung, wie sie Steding vorschwebt, zu erreichen.

Zur Kartellierung gehört schließlich die Beeinflussung der Produktionsmenge und Produktionsrichtung. Die Eigenart der landwirtschaftlichen Betriebsweise, die im Gegensatz zur industriellen ausschlaggebend von der Natur (Boden, Witterungseinflüsse, natürlicher Standort) abhängt, erfordert weitgehende Freiheit des Wirtschaftenden, um unter den gegebenen Verhältnissen Höchstleistungen und höchste Rentabilität zu ermöglichen. Eine übergeordnete Instanz muß sich vielmehr darauf beschränken, beratend tätig zu sein und durch Ablehnung mangelhafter Erzeugnisse seiner Stimme Nachdruck zu verleihen; keinesfalls aber darf sie in die Produktion eingreifen [27]). Ein mittelbarer Einfluß auf die Produktion durch Angliederung von Verwertungsbetrieben in größtem Ausmaß (Lagerhäuser und Kühlanlagen für Molkereierzeugnisse, Großschlächtereien und Konservenfabriken für Rinder und Schweine) dürfte an der Kapitalfrage scheitern.

Die Diskussion der Absatzfrage und ihrer Lösung führt notwendigerweise zu einer Auseinandersetzung mit dem Handel, der sich zwischen Produzenten und Konsumenten einschiebt. Auch in vielen Ländern, die Deutschland in der landwirtschaftlichen Absatzorganisation voraus sind, ist erörtert worden, ob man die Schwierigkeiten nicht dadurch überwinden könnte, daß Produzenten und Konsumenten in direkte Verbindung miteinander gebracht werden, der Handel als Zwischenglied ausgeschaltet wird [28]). Die herrschende Meinung lehnt dies ab; es würde zu weit führen, in eine Erörterung über die volkswirtschaftliche Bedeutung des legitimen Handels einzutreten. „Es hat sich immer wieder herausgestellt, daß die Funktionen des legitimen Handels mit der in seinen Dienst gestellten vielfachen Intelligenz, die auf Tausenden von Wegen der Vermittlung des Güterverkehrs auf rentabler Grundlage zu dienen sucht, ein unersätzliches Glied in der Kette der Wirt-

[27]) Vgl. hierzu auch Solmssen, Die Lage der Landw., a. a. O. S. 24 ff.
[28]) Vgl. hierzu auch Müller, Die unmittelbaren Beziehungen zwischen den Genossenschaften der Landwirte und der Verbraucher, Jena 1928, S. 23 ff.

schaftsvorgänge darstellen, mit deren Ausmerzung eine für alle Beteiligten auf das schädlichste fühlbar werdende Lücke entstehen würde.“ [29]) Für den Viehhandel mag diese Feststellung grundsätzlich Geltung haben; die Eigenart des Viehhandelsgeschäftes birgt aber die Gefahr, daß sich überflüssige und unlautere Handelsglieder einschieben, die ihre Stellung gegenüber dem kaufmännisch ungeschulten Produzenten (und das ist die große Masse der Anbieter) ausnützen. Dazu kommt, daß durch die Zentralisation des Viehhandelsgeschäftes an den großen Märkten der Produzent vom Markt abgedrängt und des unmittelbaren Einflusses auf die Preisgestaltung beraubt wurde.

2. Abschnitt.

Die wirtschaftliche Spezialgenossenschaft.

Die Schwäche des Einzelnen im Kampf um den Markt läßt sich nur ausgleichen, wenn die kaufmännische Funktion des Einzellandwirts auf eine Organisation übertragen wird, die seine Interessen wahrnimmt. Die Kartellbildung wurde als undurchführbar abgelehnt. Der Zusammenschluß kann nur ein freiwilliger sein, dessen Form die Genossenschaft ist. Und zwar ist unter Genossenschaft zu verstehen „die Zusammenfassung der das gleiche Produkt erzeugenden Landwirt zu Vereinigungen, die sich freiwillig in den Dienst gemeinsamer Interessenvertretung stellen“ [30]). Ein Blick auf die Entwicklung des landwirtschaftlichen Genossenschaftswesens in anderen Ländern (Dänemarck, Neuseeland, Australien, Niederlande, Argentinien, Irland, Finnland, Kanada, Schweiz) zeigt, daß die Organisationen der Landwirtschaft unter dem Gesichtspunkt des Absatzes geschaffen wurden. Die Förderung des Absatzes befruchtete die Produktion. Entsprechend der Eigenart der einzelnen landwirtschaftlichen Erzeugnisse wird jedes Produkt durch eine besondere Organisation verwertet. Die Behandlung nur eines Erzeugnisses durch eine kooperative Vereinigung führt zur stärksten Einflußnahme auf die Produktion (Qualität) und alle Maßnahmen (Standardisierung, einheitliches Angebot), die dem Absatz förderlich sind. Aus kleinen Anfängen entwickelten sich in diesen Ländern die Genossenschaften zu machtvollen Organisationen, die teilweise den Absatz fast der gesamten landwirtschaftlichen Produktion ver-

[29]) Solmssen, Die Lage der Landwirtschaft ..., a. a. O. S. 26.
[30]) Solmssen a. a. O. S. 54 ff.

mitteln [31]). In den Vereinigten Staaten von Amerika nahmen die Absatzgenossenschaften in der Zeit von 1915 bis 1925 einen gewaltigen Aufschwung [32]).

Jahr	Zahl der Genossenschaften	Jährlicher Umsatz
1913	3 099	$ 310 000 000
1915	5 424	$ 635 000 000
1925	10 803	$ 2 400 000 000

Von den 10 803 Genossenschaften im Jahre 1925 waren nur 1217 (11%) Einkaufsgenossenschaften mit einem Umsatz von 135 000 000 $ (5,5%).

Der Umsatz verteilte sich auf

	Der Umsatz verteilte sich auf			
	1915		1925	
	in 1000 $	in % des Gesamtumsatzes	in 1000 $	in % des Gesamtumsatzes
Molkereiprodukte	89 061	14	535 000	22,3
Getreide	289 689	45,6	750 000	31,2
Obst und Gemüse	201 543	31,7	280 000	11,7
Baumwolle und Produkte	1 502	0,2	150 000	6,2
Vieh	**5 624**	**0,9**	**320 000**	**13,3**
Tabak	6 450	1,0	90 000	3,8
Sonstiges	41 970	6,6	275 000	11,5
Insgesamt	635 839	100	2 400 000	100

Diese Ziffern zeigen die beträchtliche Steigerung der Produktionserfassung. Außer den 10 803 wirtschaftlichen Genossenschaften bestanden 1925 in den Vereinigten Staaten noch rund 57 000 landwirtschaftlichen Zwecken dienende Genossenschaften (Berufsausbildung, Tierzucht, Kredit, Versicherung, Telefon). Hierbei ist festzustellen, daß es sich bei Erfassung der Produktion nicht nur um große Mengen einzelner Produzenten handelt, sondern ebenso wie in Deutschland um die Zusammenfassung kleiner und kleinster Mengen.

[31]) Solmssen a. a. O. S. 54 ff.

[32]) Bericht des Secretary of Agriculture (Technical Bulletin Nr. 40) vom Januar 1928.

Ein Vergleich mit den deutschen Verhältnissen zeigt, daß der Schwerpunkt des genossenschaftlichen Geschäftes im Einkauf liegt. Hier wird sich also nach dem Vorbilde des Auslandes ein Umschwung vollziehen müssen. In der Nachkriegszeit haben die wirtschaftlichen Spezialorganisationen der Viehverwertung, des Molkereiwesens, der Eierverwertung bereits fortschreitende Erfolge zu verzeichnen, während das übrige Genossenschaftswesen stagniert.

Die amerikanische Wissenschaft lehnt die Behandlung mehrerer Erzeugnisse durch e i n e Genossenschaft ab, ebenso lehnt sie es ab, den kooperativen Zweck mit irgendwelchen Zielen zu verquicken, die nicht der Konzentrierung auf das Einzelerzeugnis dienen. Die Absatzgenossenschaft ist ein kommerzielles Unternehmen, das nach rein kaufmännischen Gesichtspunkten zu leiten ist.

Die wirtschaftliche Spezialgenossenschaft erscheint als das geeignete Mittel, das Absatzproblem auch der d e u t s c h e n Landwirtschaft zu lösen. Es ist eine Lebensfrage für die deutsche Landwirtschaft, den Anschluß an die moderne Absatzentwicklung beschleunigt zu finden. Der Weg kann nur der der Selbsthilfe sein. Der Staat muß sich darauf beschränken, die Maßnahmen zu unterstützen, die der Einschaltung der modernen Absatzorganisationen dienen; die Initiative muß von der Landwirtschaft selbst bzw. ihren Selbstverwaltungkörpern ausgehen. Die Mitwirkung des Staates bei der Normung landwirtschaftlicher Erzeugnisse durch Autorisierung der Standardgrade (wie in den Vereinigten Staaten) und der staatliche Schutz in den Anfängen der Entwicklung durch vorübergehende Zollfestsetzungen wird zur Förderung der Selbsthilfemaßnahmen wesentlich beitragen.

V. Tabellenwerk.

Tabelle 1.

Vieh- und Großhandelspreise für Ochsen a und Schweine c in Berlin 1929.

Datum	Ochsen a_1 u. b_1 vollfleischige junge	Ochsenfleisch beste Qualität	Schweine beste Qualität 100—120 kg	Schweinefleisch in halben Schweinen
Januar 2.	59,—	92,50	78,—	96,—
„ 9.	57,80	92,50	82,—	103,—
„ 16.	54,80	90,50	76,50	97,50
„ 23.	53,50	88,—	75,—	95,50
„ 30.	54,50	90,—	75,—	96,50
Februar 6.	55,50	90,—	76,—	97,50
„ 13.	55,80	92,—	76,50	98,—
„ 20.	57,—	93,—	77,50	99,50
„ 27.	56,—	92,50	77,50	99,—
März 6.	55,50	90,50	77,50	99,50
„ 13.	56,30	90,50	79,—	100,—
„ 20.	55,—	92,—	78,50	100,50
„ 27.	53,30	90,50	76,—	98,—
April 3.	56,—	94,—	82,50	103,—
„ 10.	56,—	92,50	78,50	99,50
„ 17.	54,30	91,50	76,50	97,50
„ 24.	56,50	92,—	74,—	95,50
Mai 1.	55,50	93,50	72,50	94,—
„ 8.	54,50	91,50	71,50	94,—
„ 15.	54,80	92,50	72,—	94,—
„ 22.	56,—	94,—	69,—	92,50
„ 29.	55,80	93,50	73,—	94,50
Juni 5.	57,30	95,—	75,50	97,50
„ 12.	57,80	94,50	81,50	103,—
„ 19.	57,80	94,—	79,50	101,50
„ 26.	58,80	96,—	83,50	105,50
Juli 3.	61,30	100,—	86,—	109,50
„ 10.	61,50	100,50	87,—	110,50
„ 17.	61,30	100,—	86,50	109,—
„ 24.	59,50	98,—	82,50	105,50
„ 31.	62,30	103,—	89,—	115,—
August 7.	58,—	98,50	87,50	111,50
„ 14.	56,30	96,—	87,—	110,50
„ 21.	57,30	97,—	86,50	110,—
„ 28.	57,30	98,—	90,50	114,50
September 4.	57,—	95,—	87,50	111,50
„ 11.	56,50	95,—	88,—	112,50
„ 15.	53,—	92,—	90,—	114,—
„ 25.	55,80	95,—	89,—	113,—

(Fortsetzung von Tabelle 1)

Datum	Ochsen a_1 u. b_1 vollfleischige junge	Ochsenfleisch beste Qualität	Schweine beste Qualität 100—120 kg	Schweinefleisch in halben Schweinen
Oktober 2.	54,30	93,50	87,50	111,—
„ 9.	55,50	94,—	88,—	112,—
„ 16.	55,—	93,50	90,—	114,—
„ 23.	55,30	92,50	86,—	111,—
„ 30.	55,50	92,—	87,—	111,—
November 6.	56,30	93,—	87,50	110,50
„ 13.	56,80	95,—	87,50	110,50
„ 19.	57,30	94,50	83,—	108,—
„ 27.	58,80	97,50	75,—	96,50
Dezember 4.	59,80	97,50	76,50	97,50
„ 11.	59,—	98,—	81,50	103,—
„ 18.	57,50	98,—	81,50	103,—
„ 27.	58,50	98,—	81,—	104,50

Monatsdurchschnitte.

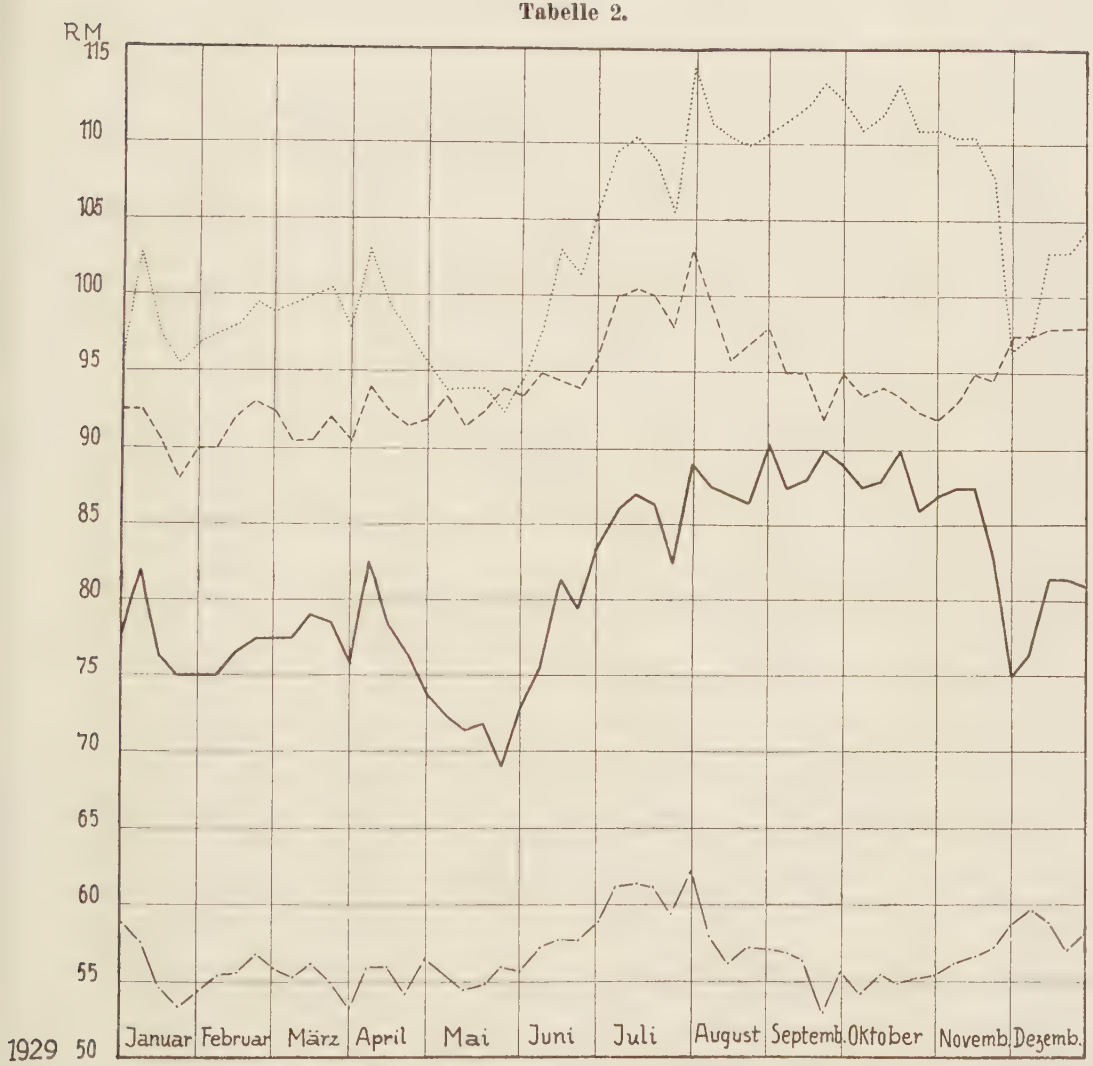
1929	Ochsen a_1 u. b_1 vollfleischige junge	Ochsenfleisch beste Qualität	Schweine beste Qualität 100—120 kg	Schweinefleisch in halben Schweinen
Januar	55,90	90,70	76,30	97,90
Februar	56,30	92,30	76,60	98,40
März	55,40	91,30	78,10	99,80
April	55,50	92,80	76,30	97,80
Mai	55,40	93,30	71,40	94,30
Juni	58,30	94,60	79,50	99,80
Juli	61,20	99,90	86,20	108,60
August	57,40	98,40	87,60	111,80
September	55,50	94,50	88,40	112,20
Oktober	55,20	93,30	87,60	111,80
November	57,40	94,90	82,60	107,10
Dezember	58,50	98,—	80,80	101,—

Jahresdurchschnitte.

Jahr			Spanne absolut			Spanne absolut
1926	54,60	90,90	36,30	79,—	98,30	19,30
1927	59,—	97,40	38,40	64,40	83,10	18,70
1928	57,10	93,20	36,10	66,80	86,—	19,20
1929	56,80	94,50	37,70	81,—	103,40	22,40
1930	57,30	95,60	38,30	66,70	87,—	20,30

Quelle: Wirtschaft und Statistik.

Tabelle 2.



Bewegung der Vieh- und Fleischgroßhandelspreise für vollfleischige junge Ochsen a_1 und b_1 (Ochsenfleisch beste Qualität) und Schweine c. (Schweinefleisch, halbe Schweine) in **Berlin 1929**.

Erläuterung.

Ochsen a_1 und b_1 Ochsenfleisch (beste Qualität)

Schweine c Schweinefleisch (halbe Schweine)

Preise in RM. für 50 kg wöchentlich

Quelle:

Zahlen aus „Wirtschaft und Statistik".

Tabelle 3.

a) Gesamtverbrauch[1]) von Rind- und Kalbfleisch.

Jahr	Bevölkerung, 1000 Personen	Rindfleisch (ohne Kalbfleisch)		Rind- und Kalbfleisch	
		1000 dz Schlachtgewicht	je Kopf d. Bevölkrg. in kg	1000 dz Schlachtgewicht	je Kopf der Bevölkerung in kg
1913	59 673	8 443,6	14,1	9 952,0	16,7
1924	62 121	7 868,2	12,7	9 494,7	15,3
1925	62 409	9 128,7	14,6	10 890,2	17,4
1926	62 866	9 098,1	14,5	10 908,6	17,4
1927	63 252	9 194,5	14,5	10 971,9	17,3
1928	63 618	9 634,8	15,1	11 604,5	18,2
1929	63 958	10 519,5	16,4	12 550,3	19,6
1930	64 297	9 490,6	14,8	11 388,8	17,7

[1]) Verbrauch = beschaute Schlachtungen + Hausschlachtungen + Einfuhrüberschuß an Rindfleisch.

Quelle: Hanau, Entwicklungstendenzen am Markt für Schlachtrinder, Blätter f. landw. Marktforschung 11. Heft, April 1931, S. 537.

b) Preise für Schlachtrinder[2]).

eit	RM. je 50 kg Lebendgewicht					1913 = 100								
	Kühe	Ochsen	Bullen	Färsen	Rinder[3])	Kühe	Ochsen	Bullen	Färsen	Rinder[3])	Indexziffern der Großhand. Preise (Statist. Reichsamt)	Indexziffern der Agrarstoff Preise (Statist. Reichsamt)	Realpreise für Rinder[4]) bezogen auf Großhandelsindexziff.	Realpreise für Rinder[4]) bezog. auf Indexziff. der Agrarstoffpreise
13[5])	41,8	51,4	48,5	49,8	45,9	100	100	100	100	100	100	100	100	100
24	36,2	46,4	40,4	46,3	40,2	86,6	90,3	82,5	93,0	87,6	137,3	119,6	63,8	73,2
25	42,1	55,1	49,8	54,4	47,6	100,7	107.2	102,7	109,2	103,7	141,8	133,0	73,1	78,0
26	41,8	54,1	49,8	53,6	47,1	100	105,3	102,7	107,6	102,6	134,4	129,3	76,3	79,4
27	44,1	58,4	54,5	59,1	50,7	105,5	113,6	112,4	118,7	110,5	137,6	137,8	80,3	80,2
28	39,8	55,4	50,6	55,9	46,9	95,2	107,8	104,3	112,2	102,2	140,0	134,3	73,0	76,1
29	40,2	55,9	51,7	55,3	47,3	96,2	108,8	106,6	111,0	103.1	137,2	130,2	75,1	79,2
30	40,4	55,6	52,2	55,1	47,4	96,7	108,2	107,6	110,6	103,3	124,6	113,1	82,9	91,3

[2]) Gewogener Durchschnitt aus den Preisen der 6 Märkte: Berlin, Hamburg, München, Frankfurt a. M., Köln, Breslau. Die Wägung erfolgte auf Grund der Auftriebe im Jahre 1928. — [3]) Gewogener Durchschnitt: Kühe 3, Ochsen 1, Bullen 1, Färsen 1. — [4]) Realpreis $= 100 \times \frac{\text{tatsächlicher Preis}}{\text{Preisniveau}}$. Derartige Preise werden auch als „Preise gleicher Kaufkraft" oder „Preise in Warenwerten" bezeichnet. — [5]) Zum Teil geschätzt.

Quelle: Hanau, Entwicklungstendenzen am Markt für Schlachtrinder, Blätter f. landw. Marktforschung 11. Heft, April 1931, S. 545.

c) Zahl der beschauten Schlachtungen im Deutschen Reich (jetziges Reichsgebiet ohne Saargebiet).

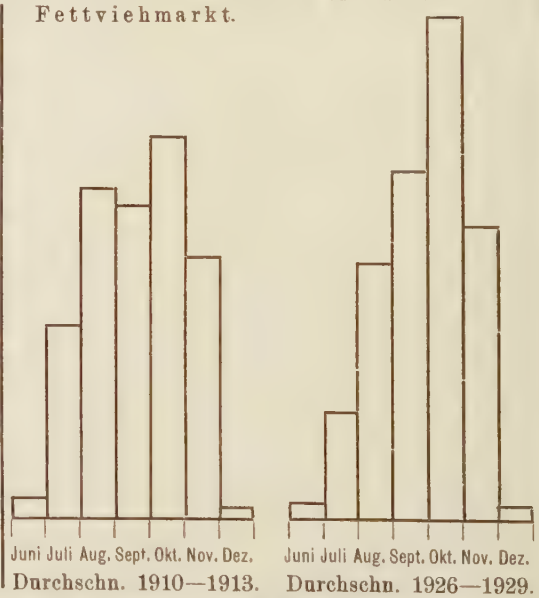
Jahr	Ochsen		Bullen		Kühe		Jungrinder über 3 Monate alt	
	Stück	1913 = 100	Stück	1913 = 100	Stück	1913 = 100	Stück	1913 = 100
1913[1])	492 915	100	466 672	100	1 468 059	100	793 952	100
1924	397 125	81	378 426	81	1 224 955	83	932 311	117
1925	444 511	90	373 206	80	1 424 263	97	977 140	123
1926	432 352	88	348 872	75	1 521 621	104	939 742	118
1927	366 838	74	375 583	81	1 570 218	107	865 677	109
1928[2])	377 489	77	440 196	94	1 689 908	115	1 034 448	130
[3])1929[2])	417 299	85	504 312	108	1 860 258	127	1 206 846	152
[3])[4])1930[2])	377 574	77	465 559	100	1 669 987	114	1 026 652	129

[1]) Jetziges Reichsgebiet. — [2]) Bei Vergleichen sind die neueren Bestimmungen über Ausdehnung des Beschauzwangs bei Hausschlachtungen zu berücksichtigen. — [3]) Darunter Schlachtungen in Seegrenzschlachthöfen. — [4]) Vorläufige Ergebnisse.

Quelle: Reichs- u. Staatsanzeiger Nr. 39 vom 16. Febr. 1931 S. 4.

d) Die monatlichen Auftriebe auf dem Husumer Fettviehmarkt.

Monate	Durchschn. 1910/1913	Durchschn. 1926/1929
Juni	1,3 %	0,4 %
Juli	13,0 %	6,7 %
August	22,3 %	16,5 %
Sept.	20,5 %	22,8 %
Oktober	25,6 %	34,2 %
Nov.	17,3 %	19,2 %
Dezemb.	—	0,2 %
	100 %	100 %



Durchschn. 1910—1913. Durchschn. 1926—1929.

Quelle: Langenheim, Das Absatzproblem in der Fettweidewirtschaft der schleswig-holsteinischen Marschen, Berlin 1931, S. 17.

Tabelle 4.

a) Bestand an Rindern im Deutschen Reich (jetziges Reichsgebiet)
in 1000 Stück.

Jahr	Kälber unter 3 Monate alt	Jungvieh			2 Jahre alte und ältere					Rinder überhaupt	Rindvieh ohne Kälber
		3 Monate bis noch nicht 1 Jahr alt	1 Jahr bis noch nicht 2 Jahre alt	zusammen	Bullen, Stiere und Ochsen	Kühe (auch Färsen, Kalbinnen, Queenen)					
						überhaupt	davon Milchkühe				
							zusammen	nur zur Milchgewinnung	zur Milchgewinnung u. Arbeit		
1913	1684	—	—	5449	1369	9 973	—	—	—	18 474	16 790
1924	1301	2605	2639	5243	1039	9 742	8921	6436	2485	17 326	16 025
1925	1326	2454	2591	5044	874	9 958	9146	6635	2510	17 202	15 876
1926	1408	2432	2506	4938	793	10 082	9228	6732	2496	17 221	15 813
1927	1591	2729	2613	5342	789	10 288	9393	6935	2458	18 011	16 420
1928	1551	2816	2842	5658	789	10 416	9474	7060	2413	18 414	16 864
1929	1512	2662	2760	5422	743	10 356	9397	7075	2322	18 033	16 521
1930	1646	2950	2660	5611	758	10 417	9410	7066	2344	18 431	16 786

Quelle: Zahlen des Statist. Reichsamtes.

b) Inlandsproduktion[1]) an Rind- und Kalbfleisch.

Jahr	Ochsen			Bullen			Kühe			Jungrinder			Rindfleisch insgesamt		Kälber				Rind- u. Kalbfleisch insges.	
	1000 Stück	Schlachtgew. je Stück[3]) in kg	Fleischproduktion (Stückzahl mal Gewicht) 1000 dz	1000 Stück	Schlachtgew. je Stück[3]) in kg	Fleischproduktion (Stückzahl mal Gewicht) 1000 dz	1000 Stück	Schlachtgew. je Stück[3]) in kg	Fleischproduktion (Stückzahl mal Gewicht) 1000 dz	1000 Stück	Schlachtgew. je Stück[3]) in kg	Fleischproduktion (Stückzahl mal Gewicht) 1000 dz	1000 dz Schlachtgew.	je Kopf der Bevölkg. i. kg	1000 Stück	Schlachtgew. je Stück[3]) in kg	Kalbfleischproduktion (Zahl mal Gewicht) 1000 dz	je Kopf der Bevölkg. i. kg	1000 dz Schlachtgew.	je Kopf der Bevölkg. i. kg
1913[2])	464,1	330	1531,5	457,1	310	1417,0	1399,4	240	3358,5	748,0	185	1383,9	7690,9	12,9	3793,5	40	1517,4	2,5	9 208,3	15,4
1924/26	397,1	308	1222,0	356,0	291	1033,9	1322,7	228	3022,3	963,7	178	1711,9	6990,1	11,2	4137,9	42	1723,7	2,8	8 713,8	13,9
1928/30	359,5	325	1167,3	426,9	306	1307,9	1598,7	244	3905,5	1081,2	196	2114,0	8494,7	13,4	4381,7	45	1955,3	3,1	10 450,0	16,3
1924	391,1	304	1188,8	383,6	289	1108,6	1181,5	226	2670,1	950,2	178	1691,4	6658,9	10,7	3866,5	42	1624,0	2,6	8 282,9	13,3
1925	406,0	311	1262,8	365,1	288	1051,4	1357,0	227	3080,5	986,3	175	1726,1	7120,8	11,4	4266,6	41	1749,3	2,8	8 870,1	14,2
1926	394,3	308	1214,3	319,2	295	941,7	1429,5	232	3316,4	954,5	180	1718,1	7190,5	11,4	4280,5	42	1797,8	2,9	8 988,3	14,3
1927	318,5	313	997,0	330,1	300	990,4	1400,5	239	3347,3	861,4	192	1653,9	6988,6	11,0	4123,8	43	1773,2	2,8	8 761,8	13,9
1928	337,6	321	1083,6	395,6	303	1198,7	1516,4	242	3669,6	1022,4	192	1963,0	7914,9	12,4	4462,9	44	1963,7	3,1	9 878,6	15,5
1929	379,5	323	1225,9	452,2	302	1365,6	1691,3	241	4076,1	1196,5	193	2309,2	8976,8	14,3	4582,1	44	2016,1	3,2	10 992,9	17,2
1930	361,3	330	1192,3	432,9	314	1359,3	1588,4	250	3970,9	1024,7	202	2069,9	8592,4	13,4	4100,2	46	1886,1	2,9	10 478,5	16,3

[1]) Inlandsproduktion = beschaute Schlachtungen minus Einfuhr von Schlachtrindern plus Hausschlachtungen plus Ausfuhr von Schlachtrindern. — [2]) Jetziges Gebiet. — [3]) 1913 wurde das für 1906 amtlich erhobene Schlachtgewicht eingesetzt; das Schlachtgewicht der Jahre 1913 und 1924—1928 gilt für Rinder in- und ausländischer Herkunft; ab 1929 konnte das seitdem gesondert festgestellte Schlachtgewicht für Rinder inländischer Herkunft benutzt werden.

Quelle: Hanau, Entwicklungstendenzen am Markt für Schlachtrinder, Blätter f. landw. Marktforschung 11. Heft, April 1931, S. 537.

Tabelle 5.

a) Außenhandel mit Rindvieh und Rindfleisch in 1000 dz Schlachtgewicht.

Jahr	Einfuhr									Ausfuhr			Einfuhrüberschuß überhaupt
	Lebende Schlachtrinder					Rindfleisch			Lebende Schlachtrinder u. Rindfleisch zus.	Lebende Rinder[2])	Rindfleisch	Leb. Rinder u. Rindfl. zus.	
	Ochsen	Bullen	Kühe	Jungrinder	zusammen	frisch, einf. zubereitet, in Büchsen	Gefrierfleisch	zusammen					
1913[1])	103,4	39,6	245,2	128,5	516,7	323,6	—	323,6	840,3	2,9	1,0	3,9	836,4
1924	34,4	7,5	141,9	6,5	190,3	279,7	795,1	1074,8	1265,1	47,4	8,7	56,1	1209,0
1925	136,4	34,6	184,1	9,6	364,7	496,7	1171,5	1668,3	2033,0	33,0	13,3	46,3	1986,7
1926	116,2	96,6	237,6	13,9	464,3	333,1	1181,7	1514,8	1979,1	37,1	7,2	44,3	1934,8
1927	138,6	146,5	408,7	25,4	719,2	287,2	1272,4	1559,6	2278,8	13,1	7,6	20,7	2258,1
1928	114,1	141,5	417,1	29,8	702,5	248,5	833,9	1082,4	1784,9	2,0	10,2	12,2	1772,7
1929	104,6	165,7	411,6	23,7	705,6	243,1	606,7	849,8	1555,4	4,2	9,9	14,1	1541,3
1930	62,4	126,8	241,6	20,1	450,9	121,5	471,0	592,5	1043,4	86,4	82,2	168,6	874,8

[1]) Früheres Reichsgebiet. — [2]) Schlacht- und Nutzvieh.

Quelle: Hanau, Entwicklungstendenzen am Markt für Schlachtrinder, Blätter f. landw. Marktforschung 11. Heft, April 1931, S. 543.

b) Dänische und holländische Ausfuhr von Rindvieh und Rindfleisch (nach der dän. bzw. holländ. Statistik) in dz Schlachtgewicht.

Jahr	Dänemark		Niederlande	
	insgesamt	nach Deutschland[1])	insgesamt	nach Deutschland
1924	417 980	146 840	—	—
1925	437 750	419 080	158 960	59 000
1926	507 830	489 040	153 640	85 070
1927	584 900	583 300	161 580	137 560
1928	575 320	573 300	126 820	114 330

[1]) Für lebende Rinder ist ein Umrechnungsfaktor von $4\,^1/_2$ Stück = 10 dz gewählt, der ein Minimum darstellt. Diese Zahlen geben die Ausfuhr von Lebendvieh und Fleisch an.

Quelle: Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung Sonderheft 13, Berlin 1929, S. 14.

c) Deutsche Einfuhr und Ausfuhr (Dänemark u. Niederlande) (in Millionen Reichsmark).

Jahr	Dänemark		Niederlande	
	Einfuhr von	Ausfuhr nach	Einfuhr von	Ausfuhr nach
1925	326,3	353,0	742,5	996,4
1926	294,4	375,4	542,5	1126,9
1927	339,2	378,0	698,3	1119,2
1928	358,8	427,5	710,4	1175,3
1929	370,5	483,3	700,9	1355,2
1930	296,5	477,1	560,8	1205,8

Quelle: Monatl. Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands Ergänzungsheft I S. 8.

Tabelle 6.

Zölle und Einfuhrüberschüsse für Rinder in Stück[4]).

a) Jungvieh.	Einfuhr	Ausfuhr	Einfuhrüberschuß
1905 (stärkster Einfuhrüberschuß)	107 970	3 068	104 900
ab 1. 3. 1906: 1 dz 8 M. Vertragszoll (autonom 18 M.)			
1913	97 000	700	96 300
ab 4. 8. 1914 zollfrei			
1924	12 050	7475	4 575
ab 1. 9. 1925 Übergangszoll 1 dz 13 RM.			
1925	31 208	3032	28 176
ab 1. 8. 1926 Vertrags- und Gebrauchszoll 1 dz 16 RM.			
1926	39 709	484	39 225
1927	48 043	5352	42 691
b) Kühe.			
ab 1. 7. 1885 Zoll für ein Stück 9 M.			
1894 (höchster Einfuhrüberschuß)	153 310	3907	149 403
ab 1. 3. 1906 Vertragszoll 1 dz 8 M. (autonom 18 M.)			
1913	112 700	500	112 200
zollfrei durch Verordnung vom 4. 8. 1914			
1924	64 323	3436	60 887
ab 1. 1. 1925 Übergangszoll 1 dz 13 RM.			
1925	92 040	3496	88 544
ab 1. 8. 1926 Vertrags- und Gebrauchszoll 1 dz 16 RM.			
1926	112 029	282	111 747
1927	190 667	1041	189 626
c) Ochsen und Zuchtstiere.			
Zoll ab 1. 2. 1892, Handelsvertrag mit Österreich 1 Stück = 25,50 M.			
1904 (höchste Quote)	92 263	2772	89 491
ab 1. 3. 1906 Vertragszoll 1 dz 8 M. (autonom 18 M.)			
1913	51 100	200	50 900
Zollfrei durch Verordnung vom 4. 8. 1914			
1924	14 460	9827	4 633
ab 1. 9. 1925 Übergangszoll 1 dz 13 RM.			
1925	55 629	3920	51 709
ab 1. 8. 1926 Vertrags- und Gebrauchszoll 1 dz 13 RM.			
1926	73 042	556	72 486
1927	99 773	353	99 420

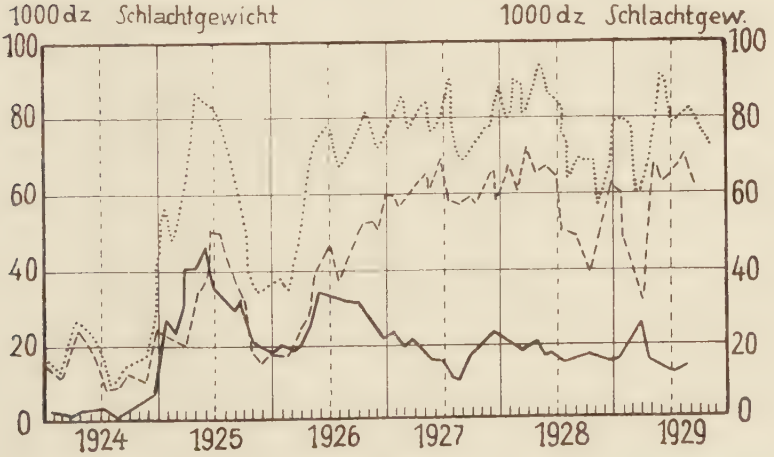
[4]) Aus Gerber, Zahlen zu Deutschlands Außenhandel und Handelsbilanz, Reichslandbund-Verlag 1928, S. 26—34, 39—42.

d) Fleisch (Rind-, Schweine-, Gefrierfleisch in t).

	Einfuhr	Ausfuhr	Einfuhrüberschuß
Zoll ab 1. 2. 1892, Handelsvertrag mit Österreich 1 dz Schweinefleisch 17 M., anderes Fleisch 15 M.			
1898 (höchste Quote)	74 983	2916	72 067
ab 1. 3. 1906 1 dz Vertragszoll. a) frisch 27 M., b) gefroren 25 M., autonom 45 M.			
1913	56 570	1700	54 870
zollfrei durch Verordnung vom 4. 8. 1914			
1924	150 950	1207	149 742
ab 1. 9. 1925 Übergangszoll 1 dz 1. Rindfleisch, frisch 24 RM. 2. Schweinefleisch, frisch 21 RM. 3. Gefrierfleisch. zollfreies Kontingent jährlich 92 000 t, 102 000 t, später 120 000 t; vom 1. 4. 1928 an 50 000 t; außerhalb des Kontingents autonomer Zoll von 45 RM.; ab 1. 7. 1930 kein zollfreies Kontingent, autonomer Zoll 45 RM.			
1925	239 600	2010	237 590
ab 1. 8. 1926 Vertrags- d. h. Gebrauchszoll für Rindfleisch 1 dz 37.50 RM.			
1926	218 248	2243	216 005
ab 1. 8. 1927 Vertrags- d. h. Gebrauchszoll für Schweinefleisch 1 dz 32 RM.			
1927	191 598	2144	189 454

Tabelle 7.

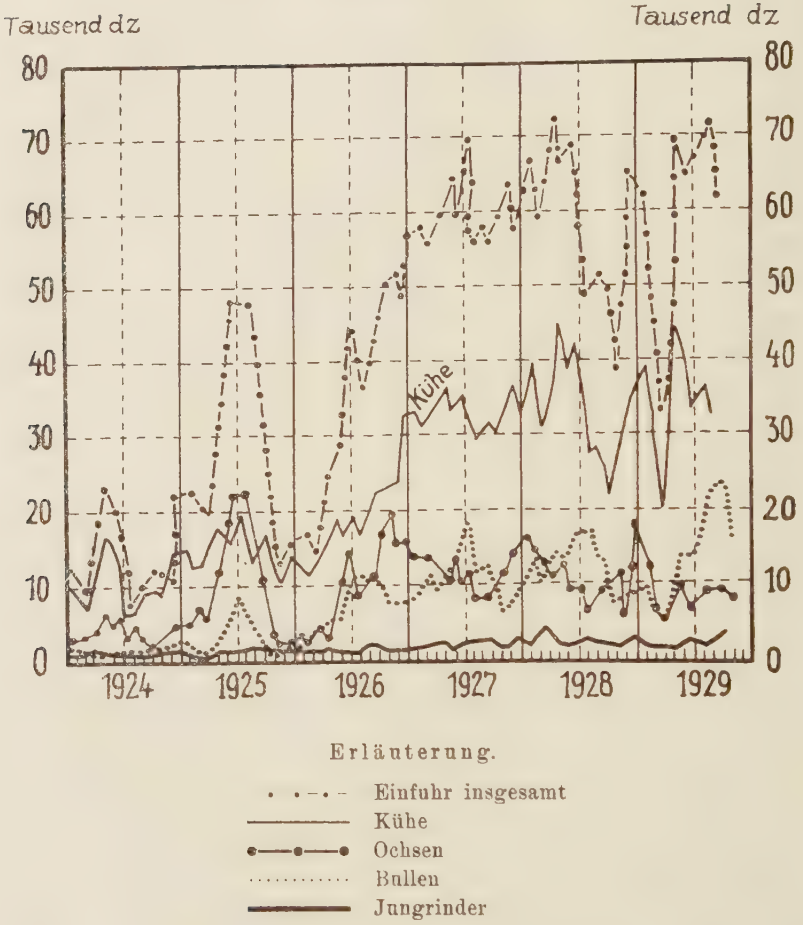
Mehreinfuhr von Rindvieh und Rindfleisch.



Quelle: Vierteljahresheft zur Konjunkturf., Sonderheft 13 Berlin 1929 S. 11.

Tabelle 8.

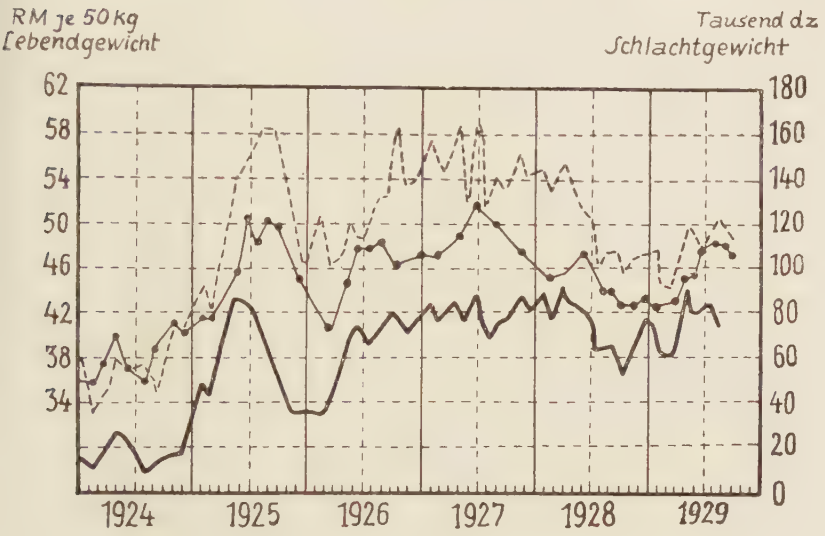
a) Einfuhr von lebenden Rindern
(Schlachtgewicht).



Quelle: Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 13, Berlin 1929 S. 12.

Tabelle 8 (Fortsetzung).

b) Preisbewegung und Mehreinfuhr von Rindvieh und Rindfleisch.



Erläuterung.

Mehreinfuhr insgesamt an Rindfleisch (Gefrierfleisch mit 62.6% eingesetzt) und lebenden Schlachtrindern.

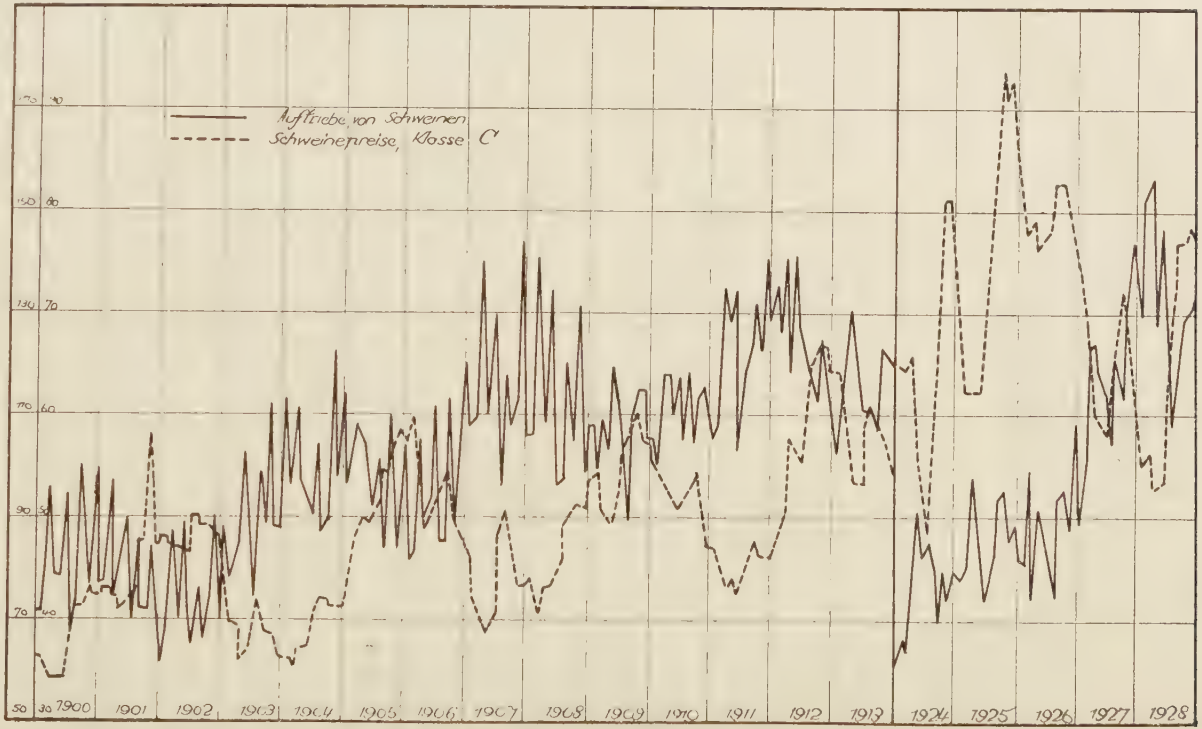
•—•—•—• Rindviehpreise, gewogener Durchschnitt von 5 Märkten.

——— Mehreinfuhr von Rindfleisch und lebenden Schlachtrindern (ohne Gefrierfleisch).

Quelle: Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 13, Berlin 1929 S. 13.

Tabelle 9.

Monatlicher Auftrieb von Schweinen auf dem Berliner Viehmarkt und monatliche Durchschnittspreise von Schweinen Klasse C in RM. je 50 kg Lebendgewicht 1900—1913 und 1924—1928.



Quelle: Sennewald, Die Marktverhältnisse für Schweine und Schweinefleisch in Berlin, Berlin 1930, Tabelle 20.

Tabelle 10.

Schweinepreise, Klasse d und Schweinepreis-Futterpreis-Relationen nach Hanau (Prognose der Schweinepreise a. a. O.).

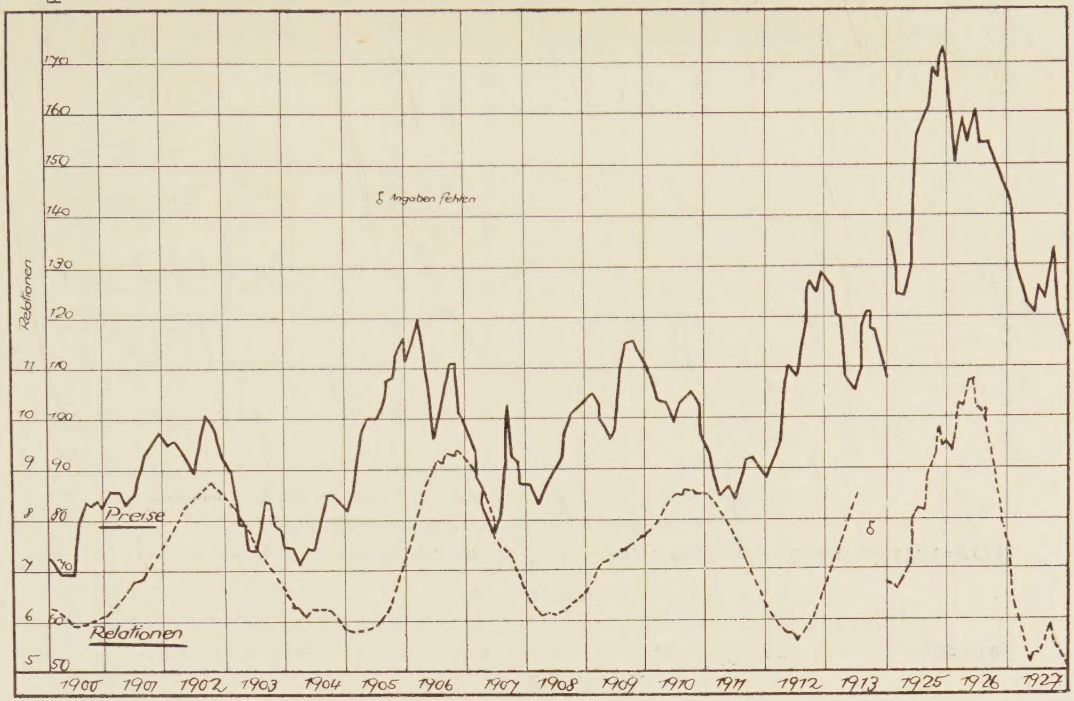
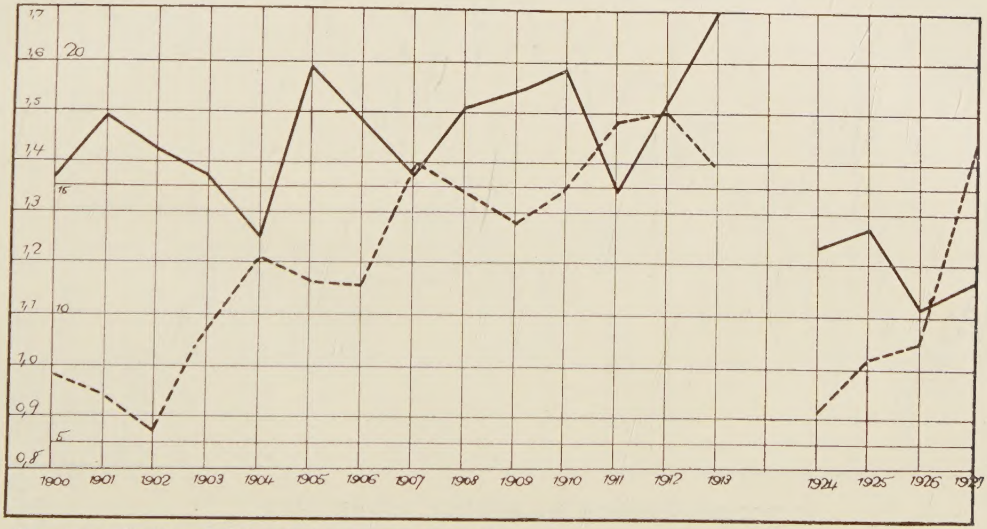


Tabelle 11.

Auftrieb von Schweinen auf dem Berliner Viehmarkt und Ernteerträge von Kartoffeln verschiedener Gebietsteile.
1900—1913 und 1924—1927.



Quelle: Statist. Jahrbuch des Deutschen Reiches, Akten der Preuß. Hauptlandwirtschaftskammer und Statist. Korrespondenz.

Lebenslauf.

Ich wurde am 2. Februar 1896 in Breslau geboren, Sohn des Professors Karl Reichelt (†) und seiner Ehefrau Meta geb. Bertram, besuchte das humanistische Gymnasium zu St. Elisabeth in Breslau, das ich August 1914 mit dem Reifezeugnis verließ, um ins Heer einzutreten. Bis 1920 war ich mit kurzer Unterbrechung Soldat und mußte infolge Heeresverminderung meinen Abschied nehmen. In den folgenden Jahren war ich im Handel (Hamburg) und in der Industrie (Berlin, Augsburg) als Angestellter tätig. Seit Herbst 1925 studierte ich in Breslau Staatswissenschaften, bestand im Dezember 1928 das Diplomvolkswirtexamen und im Juli 1931 die mündliche Prüfung zum Dr. rer. pol. In der Zwischenzeit war ich einige Monate als wissenschaftlicher Hilfsarbeiter bei der Deutsch-Polnischen Handelskammer e. V. in Breslau beschäftigt.

Herbert Reichelt.